И. А. ФУРМАНОВ

ПСИХОЛОГИЯ АКТИВНОСТИ И ПОВЕДЕНИЯ

Курс лекций

Минск
БГУ
2012

УДК 159.9.019.43(075.8)
ББК 88.3р30-2
Ф95

Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
Белорусского государственного университета

Рецензенты:
доктор психологических наук, *В. А. Янчук*;
доктор социологических наук, *А. В. Рубанов*.

Фурманов, И. А.
Ф95 Психология активности и поведения [Электронный ресурс] : курс лекций / И. А. Фурманов. – Минск : БГУ, 2012. – 188 с.
ISBN 978-985-518-769-2.

В курсе лекций анализируются классические и современные направления психологической науки. Рассматриваются понятия «активность» и «поведение» в психологии, взаимодействие и взаимовлияние личностных и ситуационных детерминант поведения, проблемы поведения в психоанализе, теориях поля, научения и социально-когнитивистском подходе.

УДК 159.9.019.43(075.8)
ББК 88.3р30-2

ISBN 978-985-518-769-2

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Активность как явление играет ключевую роль в развитии природы, человека и общества. Жизнь любого человека представляет собой непрерывный поток активности. Этот поток включает не только разного рода действия или сообщения, но и переживания — психическую активность в виде восприятий, представлений, чувств и мыслей, даже если она и недоступна внешнему наблюдению и не производит каких-либо непосредственных изменений во внешнем мире. Формы активности варьируются от образов и представлений, возникающих во снах и грезах, до действий, произвольно осуществляемых по заранее намеченному плану.

Психическая активность определенно является проявлением психической энергии. До настоящего времени психическая энергия многими воспринимается как гипотетическое понятие, как нечто отличное от субстанции и феномена. Действительно, психическую энергию невозможно ни ощутить, ни воспринять, ни измерить. Однако в конкретных случаях эта энергия проявляется в актуальных и потенциальных силах, которые обеспечивают и психическую, и двигательную активность. Благодаря наличию внутренних (психических) источников и способности вырабатывать энергию человек обладает автономией. Он может по собственному усмотрению направлять свою энергию на достижение поставленных целей и решение различных жизненных задач, что делает его независимым от непосредственной ситуации. Он становится субъектом своего поведения и развития. Исходя их этого, совершенно очевидно, что активность представляет собой действия того или иного индивида, которые обусловлены причинами, имеющими внутренний характер. Этим активность отличается от пассивности, существенным признаком которой является внешняя детерминация.

Существует видимая, наблюдаемая часть психической активности — поведенческая активность. Категория «активность» является

более широкой, чем «поведение». Поведение можно считать лишь одним из вариантов проявления активности. По нашему мнению, **поведение** можно определить как систему психомоторных актов (действий); как активность, возникающую при взаимодействии человека и среды, направленную на удовлетворение потребностей (влечений, мотивов, намерений и пр.).

Точка зрения, что в основе человеческого поведения лежат потребности, не требует подтверждения. Активность в основном направлена на поиск объектов удовлетворения потребностей. Исходя из этого, именно потребность отражает динамическое состояние (активность), которое возникает у человека при осуществлении какого-нибудь намерения, действия.

Анализ многочисленных теорий мотивации поведения показывает, что активность становится возможной в результате реализации трех основных принципов функционирования психической организации человека:

гомеостатического – любое внешнее или внутреннее воздействие приводит к состоянию нарушенного равновесия, которое ликвидируется активностью, направленной на восстановление равновесия в организме;

гедонистического – снижение уровня напряжения, вызванного неудовлетворенной потребностью, сопровождается чувством удовлетворения, всякое повышение – чувством неудовлетворения. В связи с этим человеческое поведение отличается в основном двумя динамическими тенденциями – стремлением к получению удовольствия и стремлением к избеганию неудовольствия;

энергосбережения – если значительная часть энергии человека расходуется на процесс удовлетворения потребностей, то ее не хватит на другие виды психической или физической активности. В связи с этим человеческое поведение отличается экономичностью расходования психической энергии.

Проблемы человеческого поведения обсуждаются в самых разнообразных психологических теориях с самых различных теоретико-методологических позиций. Этим обусловлены различия точек зрения на природу поведения, на объяснение истоков и причин его возникновения, на возможности его регуляции и изменения.

Содержание лекций соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта по специальности «Психология» и

рекомендуется для студентов высших учебных заведений Республики Беларусь, обучающихся по специальности 1-23 01 04 «Психология».

Автор выражает признательность доктору психологических наук, профессору В. А. Янчуку и доктору социологических наук, профессору А. В. Рубанову за рецензирование курса лекций и сделанные замечания и предложения. Автор также благодарен сотрудникам Управления редакционно-издательской работы за подготовку рукописи к изданию.

Лекция 1
ПРОБЛЕМА АКТИВНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ

Поведение — это великое зеркало, в котором каждый показывает свой облик.

И. В. Гете

В биологии и этологии активность — это деятельное состояние живых организмов, которое выступает как условие их существования в мире. Под поведением понимается любая активность, способность животных изменять свою реакцию под действием внутренних и внешних факторов. Поведение имеет огромное приспособительное значение, позволяя животным избегать негативных факторов.

В психологии активность — процесс взаимодействия человека (субъекта) с окружающим миром. Как уже отмечалось, поведение можно определить как систему любых (идеальных или реальных) психомоторных актов (действий); как активность, возникающую при взаимодействии человека и среды и обеспечивающую прямое или непрямое удовлетворение потребности.

1.1. ВИДЫ АКТИВНОСТИ

Виды активности можно различать не только по тому, исчерпываются ли они когнитивными процессами, переживанием или включают также поведение. В психологии различают *произвольную и непроизвольную активность* в зависимости от их соответствия интенции переживающего или действующего субъекта, от контроля их целесообразности и коррекции (или возможности такой коррекции).

Произвольной активностью можно назвать поведение человека, когда известно, что отдельные ее стадии согласуются с меняю-

щимися условиями ситуации и продолжаются ровно столько, сколько необходимо для достижения определенного результата. Отличительными особенностями активности являются:

- намеренность;
- осознанность преследуемой цели;
- возможность контроля над ходом разворачивающихся процессов.

Произвольная активность всегда проходит на фоне более или менее отчетливых ожиданий предполагаемого результата действий или его возможных последствий. Наиболее явно эти ожидания выступают в волевых действиях, однако они прослеживаются и в сугубо импульсивных реакциях. Даже когда волевые действия автоматизируются до уровня навыков, ожидания продолжают имплицитно играть свою роль в регуляции активности, что сразу же становится очевидным при нарушении протекания автоматизма.

Непроизвольная активность возникает без предварительного намерения человека, она вызывается какими-либо внешними причинами и осуществляется без сознательного усилия. Непроизвольными являются единицы активности, связанные с когнитивными процессами или переживаниями типа сна, фантазий или грез. К непроизвольному поведению относятся как чисто рефлекторные действия (например, мигательный, глотательный, рвотный рефлексы и ориентировочная реакция), так и условные сигнальные реакции (условные рефлексы). Следует также выделить единицы поведения, которые в психоанализе обозначалось как ошибочные или симптоматические действия. Они происходят с человеком непредвиденно и необъяснимо, вклиниваются в упорядоченную последовательность действия и иногда даже разрушают ее.

Непроизвольной активности, видимо нельзя приписать никакого намерения. Это, однако, не значит, что подобная активность беспричинна, нецелесообразна и не поддается объяснению. Ее объяснение возможно, например, с раскрытием причинных зависимостей организмических процессов.

1.2. ЕДИНИЦЫ АКТИВНОСТИ

Среди единиц произвольного поведения следует различать ***действия и навыки***.

Действие – это ряд актов, связанных друг с другом определенным образом и подчиненных достижению цели и результата.

Принято различать:

- ***рефлекторные действия*** – это, по сути, любая ответная реакция организма на источник раздражения, осуществляемая с помощью центральной нервной системы. Раздражения, вызывающие рефлекс, могут исходить из внешнего мира (звуковые, световые, осязательные, обонятельные раздражения) или из внутренней среды организма (изменение химического состава крови, раздражения внутренних органов и т. д.). Ответами на любые раздражения являются сокращения мышц, приводящие к движениям, или секреция желез (выделение слюны, желудочного сока и др.);
- ***инстинктивные действия*** – это действия, которые исходят не только из органических импульсов, но и осуществляются автоматически и независимо от сознательного контроля. Несмотря на это, они могут определять более или менее сложные, целесообразные действия, однако, без осознанности их целенаправленности и необходимости. С. Л. Рубинштейн отмечал, что они наблюдаются лишь в раннем детстве (например, сосание), а в жизни взрослого человека роли не играют;
- ***импульсивные действия*** – это действия, характеризующиеся аффективным переживанием и разрядкой напряжения, не опосредованные предвидением последствий, определением и оценкой побуждения, контролем за действиями и ситуацией;
- ***волевые действия*** – это целенаправленный, сознательно регулируемый акт, опосредованный осознанием цели и предвидением последствий.

В действиях находит выражение не только присущая поведению животных целенаправленность, но еще и нечто, характеризующее исключительно человека. Речь идет о *рефлексивности действия*. Рефлексивность означает, что действие сопровождается особого рода «обратной связью» – человек осознает свое действие. До и во время него он может оценивать намеченную цель с точки зрения перспектив успеха, корректировать ее с учетом различных норм, чувствовать себя ответственным за возможные результаты, продумывать их последствия для себя и окружающих, а также сообщать все это другим людям.

> У солнца есть один недостаток: оно не может видеть самого себя.
>
> ***Сократ***

Навыки — это активность, доведенная до автоматизма, устоявшиеся, привычные способы действия как, например, фиксированные в субкультуре процедуры приветствия или навыки вождения автомобиля. С. Л. Рубинштейн отмечал, что образующиеся в результате упражнения, тренировки, выучки, автоматически выполняемые компоненты сознательной деятельности человека и являются навыками в специфическом смысле слова. С одной стороны, это автоматизированные компоненты сознательного действия, которые вырабатываются в процессе его выполнения. С другой — они входят необходимой составной частью в любую форму деятельности, тем самым освобождая человека от необходимости регуляции относительно простых актов. Поэтому, как считал С. Л. Рубинштейн, навык возникает как сознательно автоматизируемое *действие* и затем функционирует как автоматизированный *способ* выполнения действия.

Основное отличие от действия состоит в том, что навыки лишены рефлексивности. Вместе с тем, при нарушении протекания деятельности, изменении обстановки или условий выполнения действий рефлексивность может восстанавливаться. Действия, как правило, включают в себя отдельные акты в форме навыков.

1.3. НОРМАТИВНОСТЬ И ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ АКТИВНОСТИ

Активность человека детерминируется различными социальными и личностными факторами. Исходя из этого, активность еще можно различать и по тому, насколько она *нормативна* (осуществляется в соответствии с правилами поведения в определенной ситуации, то есть определяется внешними событиями и обстоятельствами) или *индивидуальна* (отклоняется от правил, от привычного уклада жизни, так как определяется личными потребностями, мотивами, целями, убеждениями конкретного индивида).

> Принуждение — неразлучный спутник всякого общества, и всякое общество требует жертв, которые оказываются тем тяжелее, чем ярче наша собственная индивидуальность.
>
> ***А. Шопенгауэр***

Нормативность. Почти к любым жизненным ситуациям применимы правила поведения, обязательные в определенной субкультуре и восходящие к ее традициям. Поэтому люди определенной культуры часто схожим образом ведут себя за столом, ухаживают за партнером противоположного пола, воспитывают детей, выбирают друзей, пытаются улучшить социальные и экономические условия, стремятся побольше узнать и понять и делают многое другое. В связи с этим при нормативном поведении причины поступков, их цели и средства часто понятны и очевидны для людей, принадлежащих к одной и той же культурной среде (рис.1).

Здесь важную роль играет «давление», имплицитное влияние культуры, ее норм и ценностей на характер поведения человека.

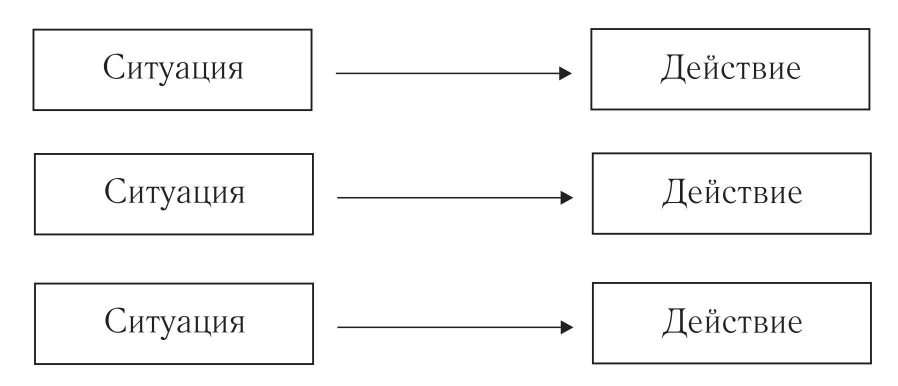


Рис. 1. Нормативность реагирования в ситуации

Присутствие других людей. Было установлено, что само присутствие других людей оказывает воздействия на мысли, чувства, мотивы, цели и поступки человека. Так, например, было экспериментально доказано, что на агрессию детей в игре влияет оценка степени агрессивности наблюдателя. Если за поведением детей наблюдал человек, воспринимавшийся ими как лицо, склонное к агрессии, то дети проявляли больше актов агрессивного характера. Если в этой же ситуации наблюдателем оказывалось лицо, воспринимаемое детьми как противник агрессии, то их поведение отличалось большей сдержанностью. Причем следует отметить такую закономерность: как только агрессивный наблюдатель уходил, уровень агрессии в поведении детей значительно снижался или достигал исходного уровня (R. Borden, 1975).

> Когда ребенок лжет, то один презрительный взгляд – уже достаточное и самое целесообразное наказание.
>
> ***И. Кант***

Допустимые возможности. В различных ситуациях возникают определенные возможности и угрозы, которые принято называть «допустимые возможности». Например, игра в лотерею предоставляет как возможность выигрыша, так и проигрыша. Молодой человек, решивший познакомиться с девушкой, может рассчитывать как на взаимность, так и на отказ. В любом случае, люди достаточно успешно оценивают потенциальные возможности и опасности, которые могут возникнуть в какой-то ситуации или со стороны других людей. Нормы и правила поведения задаются именно для того, чтобы любой мог регулировать свои действия и поступки. Соответствие поведения этим нормам поощряется другими людьми, а нарушение — порицается. Следовательно, перед тем как совершить тот или иной поступок, человек учитывает как позитивные (возможности), так и негативные (угрозы и опасности) последствия своих действий.

> Наши сомнения — это наши предатели. Они заставляют нас терять то, что мы, возможно, могли бы выиграть, если бы не боялись попробовать.
>
> ***У. Шекспир***

Дискриптивные нормы. Принять решение, как поступить в определенной ситуации, человеку помогают дискриптивные нормы, то есть информация о том, что большинство людей предпринимает в данной ситуации. Например, в кинотеатре, когда в зале гаснет свет, большинство зрителей перестают разговаривать. В этой ситуации существует большая вероятность того, что человек, впервые пришедший в кинотеатр, тоже прервет беседу.

Инъюктивные нормы. Многие ситуации имеют «собственные правила», которые диктуют человеку, что можно делать, а что — нельзя. Эти правила называются инъюктивными нормами и определяют, что обычно одобряется и не одобряется в данной ситуации.

> Женщины нисколько не виноваты в том, что порою отказываются подчиняться правилам поведения, установленным для них обществом, — ведь эти правила сочинили мужчины, и притом безо всякого участия женщин.
>
> ***М. Э. Монтень***

ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО?

В. Маяковский

Крошка-сын
к отцу пришел,
и спросила кроха:
– Что такое
хорошо
и что такое
плохо?
***
Мальчик
радостный пошел,
и решила кроха:
«Буду
делать хорошо
и не буду
– плохо».

Таким образом, инъюктивные нормы отличаются от дискриптивных норм: дискриптивные нормы включают то, что люди, *как правило, делают*, а инъюктивные нормы – то, что они *должны или не должны делать* (Р. Чалдини и др., 2008).

Следование инъюктивным нормам часто предполагает некоторый сценарий действий. Сценарий – это список событий, происходящих в определенной ситуации в определенной последовательности. Сценарий помогает человеку координировать собственное поведение с поведением других и не нарушать запретов в той или иной ситуации.

Индивидуальность. Действие становится индивидуальным, когда его нельзя отнести к конвенциональным, то есть социальным, нормам, представляющим определенные социальные стандарты и регламентирующим жизненные ситуации в быту и общественной жизни, ни на стадии целеполагания, ни на стадии осуществления.

Индивидуальным действие является:

➢ когда ни влияние, ни принуждение, ни отрицательные последствия не могут заставить человека отклониться от избранного сценария действий;

➢ когда человек, столкнувшись с привычной для него ситуацией, ведет себя в ней иначе, нежели раньше;

БЕГ ИНОХОДЦА

В. Высоцкий

Я скачу, но я скачу иначе, –
По камням, по лужам, по росе.
Бег мой назван иноходью – значит:
По-другому, то есть – не как все.
　　Мне набили раны на спине,
　　Я дрожу боками у воды.
　　Я согласен бегать в табуне –
　　Но не под седлом и без узды!
Мне сегодня предстоит бороться, –
Скачки! – я сегодня фаворит.
Знаю, ставят все на иноходца, –
Но не я – жокей на мне хрипит!
　　Он вонзает шпоры в ребра мне,
　　Зубоскалят первые ряды.
　　Я согласен бегать в табуне,
　　Но не под седлом и без узды!
Нет, не будут золотыми горы –
Я последним цель пересеку:
Я ему припомню эти шпоры –
Засбою, отстану на скаку!..
　　Колокол! Жокей мой «на коне» –
　　Он смеется в предвкушенье мзды.
　　Ох, как я бы бегал в табуне, –
　　Но не под седлом и без узды!
Что со мной, что делаю, как смею –
Потакаю своему врагу!
Я собою просто не владею –
Я прийти не первым не могу!
　　Что же делать? Остается мне –
　　Вышвырнуть жокея моего
　　И бежать, как будто в табуне, –
　　Под седлом, в узде, но – без него!
Я пришел, а он в хвосте плетется –
По камням, по лужам, по росе...
Я впервые не был иноходцем –
Я стремился выиграть, как все!

- когда действие само по себе оказывается противоречивым;
- когда человек в различных ситуациях ведет себя не нормативно-различно, как другие, а одинаково.

Разумеется, между нормативным и индивидуальным действием нет жесткой границы. И в нормативном действии можно при ближайшем рассмотрении обнаружить индивидуальные различия. Так, действия разных людей в одинаковых условиях могут определяться одними и теми же целями, но различаться по степени энергичности и настойчивости; одни люди на разнообразные ситуации отвечают разнообразными действиями, в то время как другие в тех же ситуациях действуют более однообразно (рис. 2).

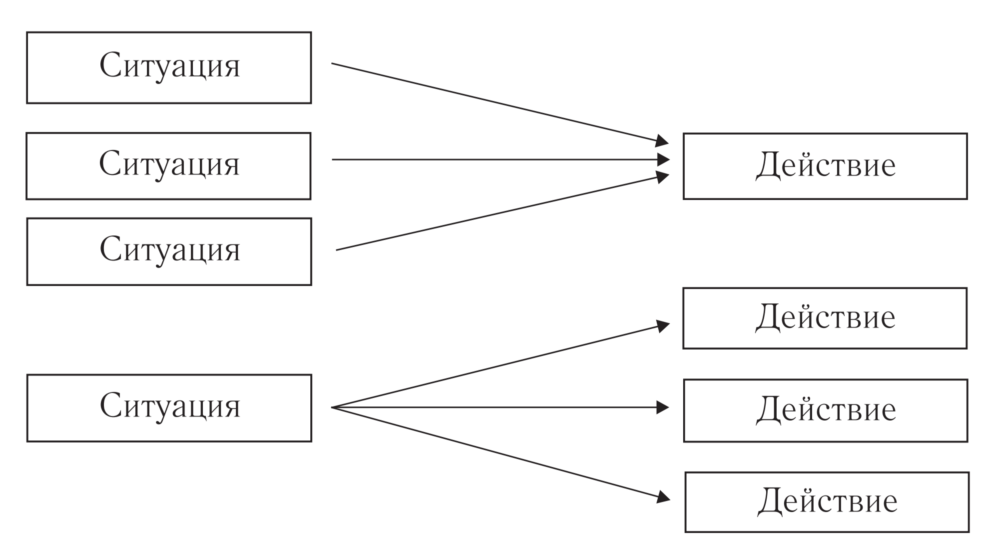


Рис. 2. Вариативность реагирования в ситуации

Индивидуальным действие делает то, что оно всецело не определяется условиями ситуации. Такое впечатление часто возникает у психологов-консультантов, когда они сталкиваются в своей практике с людьми, «наступающими на одни и те же грабли». В то же время психологу приходится обращать внимание на различия между людьми, действующими в одинаковых условиях. По-видимому, нечто побуждает, толкает их в данной ситуации поступать так, а не иначе.

Интересно, что в зависимости от примата нормативности и индивидуальности существует разделение культур. В частности к *индивидуалистическим культурам* относятся культуры (Европа, Северная Америка), которые способствуют тому, чтобы ее члены считали себя индивидуальностями и ставили свои личные нужды и цели на первое место. *Коллективистические культуры* – культуры (Азия, Южная Америка), которые способствуют тому, чтобы ее члены считали себя представителями более крупной группы и ставили интересы сообщества выше своих собственных.

1.4. ПАРАМЕТРЫ ЛИЧНОСТНОЙ ДЕТЕРМИНАЦИИ ДЕЙСТВИЯ

Совершенно очевидно, что такие специфические свойства человека, как потребности, мотивы, установки и другие, определяют индивидуальные различия в человеческих действиях и поведении в разных ситуациях. В данном случае следует вести речь о личностной детерминации действия. Чтобы сделать вывод о личностной детерминации действий, следует опираться на следующие параметры.

Параметр 1. ***Степень соответствия данного действия действиям других людей (индивидуальные различия)***. Чем меньше действие человека согласуется с действиями большинства в той же ситуации, тем в большей степени оно обусловлено личностными факторами. Например, услышав крики тонущего о помощи, толпа людей собирается на берегу и лишь один бросается в воду, чтобы спасти. Этого человека, по-видимому, отличает большая эмпатия и готовность к помощи.

> Раб может выйти в цари, пленник – дождаться триумфа. Только удачник такой редкостней белой вороны...
>
> ***Ювенал***

В принципе, любую несогласованность или нарушение культуральных нормативов и традиций можно отнести к действиям, детерминированным личностными факторами. Феномен «белой вороны» – хорошая иллюстрация этого. Как известно, «белой вороной» называют людей, которые резко выделяются на фоне коллектива своим поведением, внешним видом или жизненной позицией.

Параметр 2. ***Степень соответствия данного действия действиям человека в других ситуациях (стабильность по отношению к ситуациям)***. Чем однотипнее действует человек в различных ситуациях, тем сильнее его поведение обусловлено личностными факторами.

> **АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС**
>
> ***Л. Кэрролл***
>
> Никогда не думай, что ты иная, чем могла бы быть иначе, чем будучи иной в тех случаях, когда иначе нельзя не быть!

Сюда можно отнести такое явление как «зацикленность на работе», когда человек обсуждает свои профессиональные дела не только с коллегами, но и на загородной прогулке, в семье, более того, он готов превратить любую вечеринку в рабочее совещание. Скорее всего, у этого человека очень высока мотивация достижения. К этой же категории можно отнести людей, «одержимых» какой-то идеей или увлечением (изобретателей, коллекционеров, влюбленных и др.), которые готовы говорить о предмете своей страсти «и днем и ночью».

Параметр 3. ***Степень соответствия данного действия действиям человека в аналогичных ситуациях в прошлом (стабильность во времени)***. Чем чаще и заметнее человек со временем при повторных ситуациях меняет свое поведение, тем в большей степени оно детерминировано личностными факторами (при условии, что на ситуацию не влияют дополнительные внешние обстоятельства).

МЕТАМОРФОЗЫ

Н. Заболоцкий

Как мир меняется! И как я сам меняюсь!
Лишь именем одним я называюсь,
На самом деле то, что именуют мной,—
Не я один. Нас много. Я — живой
Чтоб кровь моя остынуть не успела,
Я умирал не раз. О, сколько мертвых тел
Я отделил от собственного тела!

Например, алкоголик впервые справляется с искушением выпить, хотя возможности для этого по-прежнему благоприятны. Он стал более отчетливо сознавать, что алкоголь разрушает его жизнь, карьеру, семью.

Во многих семьях поведение родителей меняется по мере взросления ребенка. Если в младшем возрасте в воспитании они делали упор на принуждения и указания, то в более старшем возрасте — на советы и обсуждения. В воспитательных установки таких родителей появились доверие, терпимость и демократичность.

По мере того, как по всем трем параметрам действие становится все более индивидуальным, оно все в меньшей степени определяется внешними обстоятельствами и все сильнее зависит от своеобразия или личностных особенностей человека.

Следовательно, либо люди демонстрируют различные по виду и формам поведенческие реакции, исходя из мотивационных диспозиций, либо причины меняющегося поведения обусловлены самой ситуацией (например, изменившимися внешними обстоятельствами). В противном случае, когда затруднительно четко определить причинную локализацию, действия следует охарактеризовать как случайные.

Таким образом, если рассматривать действия (или их результаты) как следствия, то в простейшем случае их причины можно отнести либо к ситуации, либо к личности. Но эти причины не всегда локализуются так просто. Чаще среди потенциальных источников детерминации к истинному можно отнести тот, который ковариирует[1] с наблюдаемым воздействием. Если в разных ситуациях все люди (или большая их часть) действуют по-разному, то действие определяет не личность, а ситуация, и причину разнообразия активностей следует искать в ситуациях.

Однако, если в разных ситуациях одна часть людей постоянно действует одним образом, а другая — другим, то с действиями коррелирует не ситуация, а личность, и причину следует искать в ней. Между этими двумя полярными случаями находятся и такие действия, причины которых следует искать отчасти в ситуации, а отчасти в личности. Иными словами, эти два источника детерминации непосредственно связаны между собой.

1.5. РАЗЛИЧИЯ В ПОВЕДЕНИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА ПРОБЛЕМНЫХ ОБЛАСТЕЙ

Три рассмотренных ранее параметра связаны с двумя проблемными областями: ***межиндивидуальными и интраиндивидуальными различиями*** поведения.

Межиндивидуальные различия:

♦ соответствие действия поведению других людей (параметр 1);

♦ стабильность по отношению к ситуациям, особенно если постоянство действий в разных ситуациях скорее выглядит как отклонение от естественного поведения, а не как обусловленное временем изменение (параметр 2).

[1] Ковариация — мера линейной зависимости двух случайных величин, то же, что корреляция, связь

Интраиндивидуальные различия:

♦ стабильность во времени (параметр 3).

Было установлено, что человек в рамках одной ситуации более склонен сопоставлять одновременные или почти одновременные события, а не события, отстоящие друг от друга во времени. Кроме того, у человека желание сравнить действия разных людей возникает чаще, чем желание сравнить поступки одного человека в разные периоды времени.

Вероятно, является закономерным, что независимо от того, на каких основаниях строятся попытки объяснения поведения других людей, оно скорее будет связано с межиндивидуальной, чем с интраиндивидуальной проблематикой. Это, возможно, происходит потому, что суждения об интраиндивидуальных изменениях поведения строятся на информации, охватывающей длительный период времени. Например, психолог, который сталкивается с нарушениями поведения у подростка и пытается объяснить причины их возникновения, редко располагает необходимыми сведениями об особенностях развития и социализации данного ребенка в детстве.

1.6. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВЗАИМОСВЯЗАННОСТИ ЛИЧНОСТНЫХ И СИТУАТИВНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ

Существуют определенные закономерности взаимосвязанности личностных и ситуативных детерминант:

ИЗ К/Ф «ОСТРОВ ПОГИБШИХ КОРАБЛЕЙ»

Тяните жребий, господа, тяните жребий,
Он одинаков для шелков и для отребий,
И, если снова проиграет голытьба,
Тут не система, тут не система,
Тут не система виновата, а судьба!

К. Райкин

➢ когда при повторении через некоторое время одной и той же ситуации наблюдается изменение поведения. Это может произойти по различным причинам: либо ситуация не является значимой, либо ее повторение всякий раз сопровождается какими-либо побочными, ковариирующими с действием обстоятельствами. Это тот случай,

когда человек говорит: «Я хотел в этой ситуации сделать то-то, но обстоятельства оказались сильнее меня!» В связи с этим необходимо обратить внимание не на личностные и ситуативные факторы, а сосредоточиться на изучении обстоятельств и их влиянии не собственно на поведение, а на эти факторы;

> Предупреждаем! Телефон в режиме вибрации вызывает привыкание!
>
> **Афоризм**

➢ когда эти обстоятельства оказываются неизвестными, то искомым детерминантом является повторяющаяся ситуация. В данном случае действие может коваариировать с частотой ее повторения. Поэтому требуется ответ на вопрос: как часто данная ситуация повторялась? Правда, следует учитывать тот нюанс, что иногда по мере своего повторения ситуация все в меньшей степени определяет поведение. Здесь может играть роль привыкание или переосмысление человеком самой ситуации или ее значимость. Так, например, студент-первокурсник может испытывать волнение и страх перед каждым экзаменом. Со временем, на более старших курсах, экзамены уже не вызывают такой тревоги, или беспокойство возникает, но только при сдаче экзаменов по тем предметам, которые студент оценивает как очень значимые для его будущей профессиональной деятельности;

> **ИЕРУСАЛИМСКИЕ ГАРИКИ**
>
> ***И. Губерман***
>
> От метаний, блужданий, сумбурности –
> дарит возраст покой постоянства,
> и на черепе холм авантюрности
> ужимается в шишку мещанства.

➢ если изменение поведения в повторяющейся ситуации связаны с возрастом человека, то причину такого изменения следует искать в личности, в динамике ее развития. Например, по мере взросления меняется содержание и иерархия потребностей человека, на чем построено большинство теорий возрастного развития;

➢ когда невозможно выявить ковариацию со специфическими обстоятельствами повторяющейся ситуации, с последовательностью ее повторений, с возрастом человека, но наблюдается связь с внутриличностными изменениями человека, то в этом случае напрашивается предположение о влиянии на поведение личностных факторов, обусловленное изменениями в мотивах или установках.

С выяснением особенностей этой взаимообусловленности связаны исследования атрибуции, многочисленные модели объяснения причин успехов или неудач действия и пр.

1.7. ИНДИВИД И СИТУАЦИЯ

Рассматривают шесть вариантов взаимодействия личности и ситуации.

1. ***Соответствие личности и ситуации.*** Экспериментальные данные показывают, что некоторые люди подходят лучше к одним ситуациям, чем к другим. Этим объясняется то, что различные люди неодинаково реагируют на одну и ту же ситуацию. Действительно, взаимодействие человека и ситуации определяется тем, что люди могут по-разному адаптироваться к различным особенностям ситуации или из-за того, что та же ситуация может удовлетворять разные потребности, иметь для них различный личностный смысл.

Соответствие человека и ситуации характеризует степень, в которой они совместимы. Люди часто не достигают поставленных целей из-за того, что ситуация не предоставляет им приемлемых возможностей. Было установлено, что человек чувствует себя неудовлетворенным и неуспешным, если оказывается плохо приспособленным к ситуации. Иными словами, когда личность соответствует ситуации, то она, скорее всего, будет испытывать больше удовлетворения и действовать более эффективно (Р. Чалдини и др., 2008).

Соответствие личности и ситуации является, например, необходимым условием формирования корпоративной культуры. С этой целью разрабатывается ряд мероприятий, способствующих идентификации личностных качеств сотрудников (интересов, установок) и ценностей организации, компании.

Проблема текучести кадров также связана с несоответствием личности и ситуации. В частности, человек может быть эффективным

профессионалом, однако на работе его не устраивают удаленность офиса, условия и режим, низкая зарплата, атмосфера в коллективе, взаимоотношения с начальником и др.

2. ***Выбор личности ситуацией.*** В некоторых случаях ситуации выбирают личность. В принципе, любая ситуация имеет свои «требования к допуску» того или иного типа личности.

Особенно рельефно проблема «человека на своем месте» возникает при необходимости проведения профессионального отбора. Это является вполне оправданным и очевидным, так как различные профессии и виды работ требуют неодинаковых навыков и индивидуально-личностных характеристик. Не вызывает сомнения тот факт, что именно требования профессии определяют набор личностных качеств и свойств, необходимых для успешного функционирования человека. В психологии труда при разработке программ профотбора этот постулат учитывается неукоснительно: вначале составляется профессиограмма и лишь затем на ее основе разрабатывается психограмма, которая становится основой для определения батареи необходимых психодиагностических методик.

3. ***Выбор ситуации личностью.*** Так же как ситуации выбирают людей, люди выбирают свои ситуации. Выбор ситуации, основывается на возможностях, которые она предоставляет. Поскольку различные ситуации представляют различные возможности, человек, как правило, выбирает те из них, которые, как ему кажется, хорошо соответствуют его потребностям, желаниям и целям.

Так, например, если человек хочет избавиться от тягостных мыслей или переживаний, то он скорее пойдет на вечеринку с друзьями или в кинотеатр и посмотрит комедию, чем будет в одиночестве сидеть дома.

4. ***Стимулирование различными ситуациями различных компонентов личности***. Различные ситуации стимулируют различные переживания, цели и убеждения у каждого человека. Отмечается, что ситуации, в которые попадает человек, способствуют тому, что у него возникают представления и намерения, влияющие на его чувства, мысли и поведение и продолжающие беспокоить человека даже тогда, когда он уже «ушел» из ситуации. Экспериментально установлено, что даже особенности ситуации, которые не осознаются человеком, могут сильно влиять на его действия.

По сути дела это дилемма «слуги двух господ», когда для того, чтобы угодить одному хозяину, необходимо проявить одни качества, а другому – совершенно противоположные.

КОМЕДИЯ «СЛУГА ДВУХ ГОСПОД»

К. Гольдони

Скажу без похвальбы, что в наши годы
Двум господам служить – лихой удел.
Однако я умом преодолел
Все трудности и вынес все невзгоды.
С двух служб имел немалые доходы,
И здесь, и тут, и там всегда поспел
И жил бы так, как я желать не смел,
Когда бы не был влюбчив от природы.

Труффальдино

5. ***Личность изменяет ситуацию.*** Можно утверждать, что каждый человек, попадая в ту или иную ситуацию, способен изменить ее. Как правило, люди реорганизуют ситуацию, чтобы достичь собственных целей. В данном случае речь идет о способности человека к активной адаптации, то есть к преобразованию ее таким образом, чтобы она дала возможность удовлетворить потребность или добиться намеченной цели. Примером такого рода манипуляций могут выступать интриги.

6. ***Ситуация изменяет личность.*** Так же, как люди меняют ситуации, ситуации меняют людей. Человек иногда настолько сильно «включается» в ситуацию, что в результате меняются его потребности, интересы, установки, система ценностей или мировоззрение в целом.

Наиболее иллюстративным примером является феномен социализации человека. Существующая в определенной культуре система правил, нормативов и ценностей, по сути, с самого детства навязывает человеку представления и отношение к окружающему миру, обычаи, ритуалы, привычки и язык. Более конкретным примером может быть эффект профессиональной деформации – пословица «с кем поведешься – от того и наберешься» с успехом распространяется и на профессиональную деятельность.

1.8. ОСНОВАНИЯ СИТУАТИВНОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРИЧИННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ

В психологии существует целый ряд теорий (Г. Оллпорт, Р. Кеттелл, Г. Айзенк), которые пытаются свести причины поведения исключительно к личности. Сторонниками этих теории практически полностью игнорируется влияние на человеческое поведение давления со стороны ситуации. Не вызывает сомнения тот факт, что люди не рождаются добрыми или злыми, а становятся таковыми под воздействием определенной ситуации. В известной бардовской песне совершенно справедливо утверждается, что «только от жизни собачей собака бывает кусачей».

Знание тех или иных личностных черт, качеств или свойств не позволяет не только точно прогнозировать человеческое поведение, но и получить достоверную информацию о причинах человеческого поведения. Ранее уже рассматривалась проблема того, что обладающий определенной личностной чертой человек может вести себя неодинаково в различных ситуациях. Иными словами, личностная характеристика человека может проявляться в одной ситуации и не проявляться в другой.

В связи с этим необходим учет ситуативной локализации причинности поведения. Для этого существуют определенные основания (аргументы):

1) совершенно очевидно, что нельзя признать достоверным объяснение человеческого поведения, основанное только на внешнем наблюдении, на эпизодических фактах, свидетельствах и примерах отклонения в поступках человека;

2) следует признать неоднородность поведения по отношению к ситуациям (например, в схожих ситуациях поведение одного человека не так уж однотипно, как можно было ожидать при предположении, что действие целиком основывается на имеющихся диспозициях);

3) невозможность исключения влияния на поведение человека особенностей ситуации. В частности, в самом человеке имеют место изменяющиеся и обусловливающие поведение процессы и состояния, которые вызываются ситуацией. К примеру, динамические теории поведения – психоанализ З. Фрейда и теория поля К. Левина – первоначально в своей проблематике исходили из этой позиции;

4) использование методов эксперимента или структурализированного наблюдения, позволяющих контролировать условия при сборе

данных, дает возможность непосредственно изучать влияния ситуационных особенностей и стимулов на поведенческие изменения. Например, в дифференциальной психологии достаточно часто используется «близнецовый метод». В бихевиоризме экспериментальное изменение условий осуществления действия предоставляет возможность осуществлять планомерное вмешательство в поведение. Воздействию, в данном случае, поддаются не понимаемые как нечто неизменное личностные диспозиции, а ситуации, в которых совершается действие. Эти ситуации и есть те «независимые» переменные, которые систематически варьируются в эксперименте таким образом, что их влияние становится очевидным.

Становится ясным, что в исследовании интерес направлен на выявление причин, обусловливающих изменение поведения во времени: приспособление живого существа к меняющимся ситуационным условиям. К этому сводится все научение, равно как и индивидуальное развитие в ранние, пластичные периоды жизни. Индивидуальные различия остаются вне сферы внимания. Как бы они ни возникали, их элиминируют или контролируют. Действие в целом оказывается при этом в значительной степени обусловлено ситуацией, и во времени оно изменяется вследствие накопления опыта.

1.9. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНДИВИДА С СИТУАЦИЕЙ

В современной психологии наиболее продуктивным считается подход, в котором объяснение поведения основывается на позиции синтеза, позволяющей преодолеть крайности односторонней локализации причин поведения как личностно центрированной теории свойств, так и ситуационно центрированного ситуационизма. Конечно, необходимо признать возможность существования предельных случаев, когда поведение определяется только свойствами личности или только ситуацией. В первом случае это нечто специфически психопатологическое, а во втором — нечто крайне автоматизированное, поведение по типу «стимул-реакция». Но, как правило, в промежуточных случаях поведение обусловлено как личностными, так и ситуационными факторами. Более того, при этом поведение является результатом взаимовлияния индивидуальных диспозиций и особенностей актуальной ситуации.

Целый ряд экспериментальных исследований подтвердили тезис о статистическом взаимодействии личности и поведения, т. е. те или

иные поведенческие паттерны не объяснимы простым суммарным вкладом личностных и ситуационных факторов – одинаковые особенности ситуации при различных диспозициях по-разному, порой даже противоположно, влияют на поведение.

Показательным является экспериментальное исследование Е. Френча (E. French, 1958). В двух группах каждому испытуемому давалось по 5 предложений, из которых всем вместе нужно было составить связный рассказ. Группы были подобраны однородно по сочетанию двух мотивационных диспозиций. У испытуемых одной группы был силен мотив достижения и слаб мотив сотрудничества, у испытуемых другой группы – наоборот. Кроме того, в одной и той же экспериментальной ситуации варьировался характер поощрения. В перерыве экспериментатор делал одобрительные замечания, касавшиеся либо трудолюбия, либо слаженности работы группы. Как показывают результаты эксперимента, группы с преобладанием мотива достижения показывали лучшие результаты при поощрении их трудолюбия, а группы с преобладанием мотива сотрудничества – при поощрении слаженности.

Этим экспериментом доказывалось, что влияние актуального состояния человека и состояния ситуации (окружения) обоюдно зависят друг от друга. В первом примере сила мотива достижения, повышающая эффективность соответствующих действий, проявляется больше всего при подкреплении главного мотива ситуационным стимулом, по своему содержанию сопряженным с этим мотивом, например при поощрении трудолюбия в группе с преобладанием мотива достижения и кооперации – в группе с преобладанием мотива сотрудничества.

Вместе с тем, в исследованиях К. Бауэрса (K. Bowers, 1973) были получены интересные результаты, позволившие выяснить, насколько различия в поведении обусловлены различиями индивидуальными, ситуационными или взаимодействием тех и других. Подсчеты по всем исследованиям показали, что чисто личностными факторами объясняется всего лишь 12,7 % дисперсии поведения. Доля ситуационных факторов еще меньше – 10,2 %. Взаимодействием между личностью и ситуацией объясняется значительно большая доля дисперсии, а именно 20,8 %. В остальном поведенческие зависимые переменные не давали никаких оснований для предпочтений личностного или ситуативного фактора как более влиятельного источника детерминации поведения.

Действительно, если продолжить разбор причин поведения, то, в конце концов, можно столкнуться со сложной научной проблемой: возможно ли полностью и в абсолютно объективной форме разграничить личностные и ситуационные факторы? Проявляющий активность человек без ситуации столь же немыслим, как и ситуация без человека. Уже само по себе восприятие и понимание ситуации является результатом специфического поведения (познавательных процессов), в основе которого лежат личностные особенности переработки информации. При таком понимании любое поведение должно рано или поздно раствориться в непрерывном двустороннем процессе взаимодействия. Как очень точно К. Бауэрс резюмировал результаты своих исследования: «Ситуации есть функция личности в той же степени, в какой поведение личности есть функция ситуации».

В отсутствии законов поведения, которые в своей совокупности определяли бы нашу жизнь, нельзя убедиться так же легко, как в отсутствии законченного списка правил действия. Единственный известный нам способ отыскания таких законов есть научное объяснение, и конечно мы никогда ... не можем сказать: «Мы достаточно уже исследовали». Законов, которые полностью определяли бы нашу жизнь и поведение, не существует.

А. М. Тьюринг

1.10. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ПРОЦЕСС ВЗАИМОВЛИЯНИЯ

Взаимодействие можно трактовать так, что личностные диспозиции и особенности ситуации не противостоят друг другу как внешне, так и внутренне. И то, и другое в психологическом взаимодействии репрезентировано в когнитивных схемах, которые исключительно важны для понимания особенностей актуальных ситуаций и собственных личностных тенденций. Когнитивные схемы постоянно участвуют, конструируются и реконструируются в циклических процессах, включающих действие и воспринимаемую обратную связь с его последствиями.

Понимание взаимодействия как процесса взаимовлияния выходит за пределы рассмотренного выше статистического понятия. При статистическом взаимодействии каждая независимая переменная (личность или ситуация) оказывает лишь однозначно направленное влияние на зависимую переменную (поведение). Последняя может меняться, сочетаясь с другими независимыми переменными. Итоговое поведение не оказывает обратного влияния на независимые переменные – ни на личность, ни на ситуацию. То и другое рассматривается как изолированная и неизменная целостность. То же имеет место, когда речь идет не о статистическом взаимодействии, а о двух суммарных эффектах.

Вместе с тем, действия человека могут оказывать явно и неявно обратное влияние на личность и на ситуацию. Человеческие действия влияют на ситуационные переменные, которые меняют личностные переменные так, что меняется само действие, и т. д. (А. Бандура, 2006). В результате возникает циклический процесс непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект, поведение и ситуация обусловливают друг друга (W. Overton, H. Reese, 1973).

В этом смысле Д. Магнуссоном и Н. Эндлером (1977) были сформулированы четыре «базисных элемента» психологически адекватного понятия взаимодействия:

1) актуальное поведение есть функция непрерывного многонаправленного процесса взаимодействия или обратной связи между индивидом и ситуациями, в которые он включен;

2) в этом процессе индивид выступает активным деятелем, преследующим свои цели;

3) на личностной стороне взаимодействия существенными причинами поведения оказываются когнитивные и мотивационные факторы;

4) на стороне ситуации решающей причиной становится то психологическое значение, которое ситуация имеет для индивида.

Понимаемое таким образом взаимодействие позволяет расстаться с представлением, согласно которому ситуация всегда предшествует во времени действию и поэтому является ничем не обусловленным стимулом, на который реагирует индивид. Отношения следования и зависимости необходимо перевернуть. Индивиды отыскивают и даже формируют наличные ситуации в соответствии со своими личностными диспозициями. Они, следовательно, сами создают собственную

ситуационную специфичность, априори ограничивают множество возможных ситуационных влияний, лавируя между ними и расставляя акценты.

Например, Р. Уочтел (1973) это очевидное направление анализа взаимодействия индивида и ситуации описал следующим образом: «... следует выяснить, почему некоторые люди так часто попадают в похожие ситуации. Почему один человек предпочитает находиться в обществе властных женщин, а другой весь поглощен работой и умудряется превратить любые сборища в рабочие совещания, а третий постоянно имеет дело с более слабыми, запуганными им людьми, от которых ему трудно ждать искренности?»

1.11. ПОВЕДЕНИЕ: СИТУАЦИЯ И ДЕЙСТВИЕ

Ситуация. В самом общем смысле под *ситуацией* понимается актуальное окружение человека, определяющее в данный момент времени его поведение. Следовательно, ситуация предполагает поток информации об актуальном окружении.

Вместе с тем при восприятии ситуации и переработке информации возникает как минимум четыре проблемы ее фиксации и описания:

1) ***фрагментарность восприятия.*** Требуется определение той части актуального окружения человека, которую он регистрирует. Совершенно очевидно, не все, что происходит вокруг него, фиксируется им, а лишь некоторая часть. В первую очередь то, что является новым, неожиданным и заметным. Все эти качества, однако, представляют собой результат переработки информации при восприятии ситуации. Они зависят от особенностей деятельности воспринимающего человека (например, от способов кодирования, отбора и означивания информации);

2) ***простота/сложность воспринимаемой информации.*** Восприятие ситуации колеблется в весьма широком диапазоне: от восприятия простых, элементарных сигналов («стимулов») до восприятия целостных смысловых конфигураций («гештальтов»). Отмечается, что, скорее всего, имеет место нечто вроде схватывания «ситуации в целом», которое определяет, какое значение будут иметь детали;

3) ***способ описания ситуации.*** Выделяют три принципиально различные системы описания ситуации:

- физикалистская (или физиологическая) констатация — это описание ситуации на уровне телесных ощущений;
- интерсубъектное сообщение — это описание ситуации на основе согласованного мнения нескольких наблюдателей;
- субъективные (феноменальные) особенности — это описание ситуации на основе того, как она воспринимается данным индивидом.

Выбор одной из трех систем будет определять ту психологическую теорию, с помощью которой будет изучаться поведение.

Однако следует учитывать, что не только физикалистски идентичные, но и интерсубъектно воспринимаемые как тождественные ситуации, как правило, будут переживаться разными индивидами по-разному (т. е. будут иметь разное личностное значение). Точное определение *психологически* значимых особенностей ситуации может быть реализовано в конечном счете лишь на уровне личностных значений, т. е. на уровне тех смыслов, которые реально существуют для человека. Для психологии важно то, что дано субъекту как существенное для него переживание, а не то, что дано физикалистски или интерсубъективно, т. е. не то, что считают важным другие;

4) ***определение границы.*** Существенной проблемой является сложность определения, где проходит граница между индивидом и его окружением. Часто ее просто отождествляют с поверхностью тела. Однако имеется еще информация о внутренних состояниях (таких, как голод или боль), которые в переживании (или даже по отношению к центральной нервной системе, принимающей и обрабатывающей эту информацию) представляют собой нечто внешнее и поэтому должны быть отнесены к ситуации.

Действие. С понятием «действие» связано не меньше проблем, чем с понятием «ситуация»:

1) ***избирательность восприятия.*** Важным является то, в какой степени человек обращает внимание на свои действия или на ситуацию, в которой находится. При всей рефлексивности действия внимание, как правило, направлено на те фрагменты ситуации, которые представляются значимыми и на которые действие ориентировано. Субъект может наблюдать за самим собой лишь в виде исключения;

2) ***система описания действий.*** Необходимо определение системы описания действия, к которой прибегает человек: физи-

калистского измерения, интерсубъективного внешнего наблюдения или субъективного внутреннего восприятия. Предпочтение одной из систем существенно влияет на то, что относится к действию.

При физикалистском (или физиологическом) измерении в него можно включить не замечаемую субъектом непроизвольную активность организма, такую как деятельность желез внутренней секреции, изменения электрического сопротивления кожи, и, напротив, исключить такие вещи, как представления и мыслительные процессы. В сущности, внешнее наблюдение ограничится регистрацией моторной активности (в том числе словесного и внеречевого общения). Самонаблюдению могут быть открыты (с учетом упомянутых выше ограничений) отдельные аспекты и содержания собственных действий, которые контролируются или принципиально контролируемы сознанием. К ним относятся как «внутренние действия», например, представления и мыслительные процессы, так и «внешние действия» в форме двигательных реакций и коммуникативного поведения;

3) ***характеристики действия.*** В зависимости от выбора одной из трех указанных систем следует определит насколько элементарны или сложны, структурированы и протяженны во времени единицы активности. Так, на физикалистском (физиологическом) уровне описание действия можно разложить до элементарных мышечных сокращений, в то время как на уровне внешнего наблюдения и самовосприятия в качестве элементов действия можно представить весьма сложные, разнообразные и протяженные во времени последовательности движений. Поэтому на уровне описания конкретных данных различают «молекулярные» и «молярные» единицы описания.

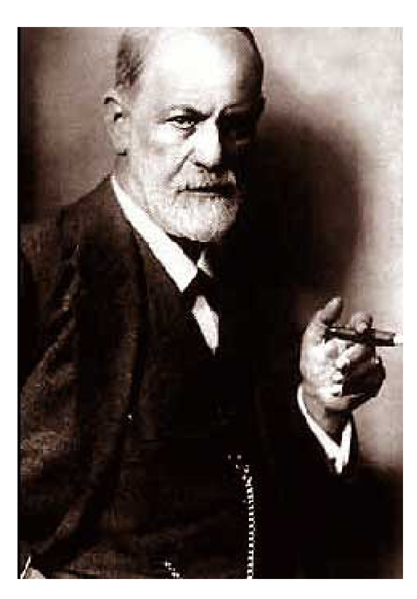
Лекция 2
ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ПСИХОАНАЛИЗЕ

В очень многих случаях поведение людей только потому кажется смешным, что причины его, вполне разумные и основательные, скрыты от окружающих.

Ф. Ларошфуко

Психоанализ является *психодинамической* теорией, поскольку решающая роль в поведении человека в нем отводится взаимодействию внутренних побудительных сил. Согласно психоаналитической теории, **поведение** *есть результат борьбы и компромиссов между влечениями* (*потребностями, мотивами, намерениями*). В поведении мотив может выражаться прямо или замаскировано, скрыто. Одно и то же поведение может удовлетворять у одних людей одни мотивы, а у других – другие или множество различных мотивов одного и того же человека. Например, потребление пищи может удовлетворять голод, но символически оно может удовлетворять и потребность в любви; работа врача может удовлетворять потребность помогать людям, но в то же время может служить и средством снижения собственной тревоги, вызванной опасениями заболеть или получить травму. Именно эта особенность поведения составляет главный базис психодинамической теории личности. Кроме того, поведение имеет разные уровни осознанности: люди могут в большей или в меньшей степени осознавать те силы, которые стоят за их разнообразными действиями.

В центре психоаналитического учения о человеке находится понимание того, что человек есть ***энергетическая система***.



З. Фрейд

З. Фрейд считал человеческий организм сложной энергетической системой, черпающей энергию из потребляемой пищи и расходующей ее на такие различные вещи, как кровообращение, дыхание, мышечные усилия, восприятие, мышление, память. Он не видел причин считать, что энергия, обеспечивающая дыхание или пищеварение, обладает какими-либо отличиями, кроме отличий по форме, от энергии, обслуживающей мышление, память или действия человека. З. Фрейд был убежден, что энергия должна определяться с точки зрения осуществляемой работы. Если работа представлена психической активностью, например, мышлением, то правомерно, назвать эту форму энергии психической, если физической активностью — то такая энергия будет физической. В соответствии с принципом сохранения, энергия может трансформироваться из одного состояния в другое, но не может исчезать. Из этого следует, что психическая энергия может трансформироваться в физиологическую или физическую, и наоборот.

Иными словами, постулируется, что существует система, в которой энергия либо течет свободно, либо находит обходные пути, либо накапливается. Количество энергии ограничено, и если она тратится на одно, то ее остается существенно меньше на другое. То есть энергия, используемая для достижения культурных целей, недоступна более для сексуальных целей, и наоборот. Если один из каналов выхода энергии заблокирован, то она находит другой, в основном по линии наименьшего сопротивления. Цель всего поведения — получение ***удовольствия,*** т. е. уменьшение напряжения, или разрядка энергии.

Усилия З. Фрейда также были направлены на объяснение казавшихся непонятными поступков. В связи с этим З. Фрейд сконцентрировался на изучении такого состояния психики, как «бессознательное», в котором он видел ключ к объяснению поступков человека и представлял как непрерывное изменение и столкновение влечений, получающих свое фрагментарное и завуалированное выражение в поведении и сознательном переживании.

2.1. ВЛЕЧЕНИЯ – ДВИЖУЩАЯ СИЛА ПОВЕДЕНИЯ

З. Фрейд считал, что поведение человека активируется единой энергией согласно закону сохранения энергии (то есть она может переходить из одного состояния в другое, но количество ее остается при этом тем же самым). Он взял этот общий принцип природы, перевел его на язык психологических терминов и заключил, что источником психической энергии является нейрофизиологическое состояние возбуждения. Далее он постулировал: у каждого человека имеется определенное ограниченное количество энергии, питающей психическую активность; цель любой формы поведения индивида состоит в уменьшении напряжения, вызываемого неприятным для него скоплением этой энергии. Например, если значительная часть энергии студента расходуется на подготовку к экзамену, то ее не хватит на другие виды психической или физической активности — на то, чтобы посмотреть телевизионную передачу или пойти развлечься. Аналогично, причиной, заставляющей студента читать текст этих лекций, может служить стремление ослабить напряжение, вызванное необходимостью сдавать экзамен на предстоящей сессии.

Таким образом, согласно теории З. Фрейда мотивация человека полностью основана на энергии возбуждения, производимого телесными потребностями. По его убеждению, основное количество психической энергии, вырабатываемой организмом, направляется на умственную деятельность, которая позволяет снижать уровень возбуждения, вызванного потребностью. По З. Фрейду, психические образы телесных потребностей, выраженные в виде желаний, называются *влечениями*. Во влечениях проявляются врожденные состояния возбуждения на уровне организма, требующие выхода и разрядки. З. Фрейд утверждал, что любая активность человека (мышление, восприятие, память и воображение) определяется влечениями. Влияние последних на поведение может быть как прямым, так и непрямым, замаскированным. Люди ведут себя так или иначе потому, что их побуждает бессознательное напряжение — их действия служат цели уменьшения этого напряжения. Удовлетворение влечения как таковое является «конечной причиной любой активности».

> Бессознательное не знает слова «нет». Бессознательное не может ничего другого, как только желать.
>
> ***З. Фрейд***

З. Фрейд считал, что у человека следует вскрыть ту биологически-витальную динамику влечений, которая лежит в основе поведения всех живых существ. В этом и состоят, собственно, действующие в неразрывной последовательности психические процессы, т. е. бессознательное. В потоке сознания бессознательные процессы не составляют исключения, напротив, содержание сознания представляет собой фрагментарное и видоизмененное производное от непрерывной деятельности бессознательного. Такая деятельность построена не на пассивном реагировании организма на воздействия окружающей среды, а на активном устремлении и противоборстве заложенных в живом существе сил.

Согласно фрейдовскому пониманию психологии, «психический аппарат» должен, прежде всего, справиться не с внешними, а с внутренними раздражителями, от которых нельзя уклониться, так как они возникают в самом организме. Потребности той или иной части организма постоянно порождают энергию раздражения, которая аккумулируется и от которой требуется «избавиться». З. Фрейд писал, что нервная система – это аппарат, функцией которого является устранение накопившегося раздражения, снижение его до возможно более низкого уровня, а если бы это было реально – то и поддержание в организме полного отсутствия такового.

О фрейдовской теории мотивации поведения дает представление ***модель редукции влечения***. Модель редукции влечения построена на гомеостатическом и гедонистическом представлениях. Согласно первому из них, равновесие организма тем выше, чем ниже уровень накопившегося раздражения. Согласно второму, всякое снижение этого уровня сопровождается чувством удовлетворения, всякое повышение – чувством неудовлетворения. Иными словами, активность психического аппарата подчинена принципу удовольствия-неудовольствия (*Lust-UnLust-Prinzip*).

Понятие ***«влечение»***, по З. Фрейду, отражает двойственность тела и духа, объединяет между собой органическое (а именно энергию) и психическое (аффект) представления. Кроме того, в каждом влечении различаются четыре аспекта. З. Фрейд пишет: «Если мы от биологического начала перейдем к рассмотрению душевной жизни, то «влечение» явится нам как понятие, пограничное между душевным и соматическим, как психическая представленность раздражений, имеющих внутреннее телесное происхождение и распространившихся

в область духа, как мера необходимой работы, которая налагается на душевное вследствие его связи с телесным».

2.2. ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЛЕЧЕНИЙ

Если влечение определяется как врожденная психологическая репрезентация внутреннего соматического источника возбуждения то само телесное возбуждение, из которого оно возникает, называется потребностью. Например, состояние голода может быть описано с точки зрения физиологии как состояние дефицита питательных веществ в тканях организма, тогда как психологически оно представлено желанием поесть, которое и выступает как мотив поведения. Голодный начинает искать пищу. В связи с этим влечения считаются движущими факторами личности. Однако, они не только побуждают поведение, но и определяют его направленность. Иными словами, влечение осуществляет избирательный контроль за поведением, повышая сензитивность к определенному виду стимуляции. Голодный более чувствителен к пищевым стимулам, сексуально возбужденный человек с большей вероятностью отреагирует на эротические стимулы.

Вместе с тем, организм также может активизироваться и внешней стимуляцией. Однако З. Фрейд полагал, что источники возбуждения, находящиеся в среде, менее важны для динамики личности, чем врожденные влечения. В целом, внешние стимулы оказывают на организм меньшее влияние и требуют менее сложных форм удовлетворения, чем потребности. Внешнего стимула можно избежать, но от потребности избавиться невозможно иначе, чем удовлетворить ее. Хотя З. Фрейд отводил внешней стимуляции вторые роли, он никогда не отрицал ее значение в определенных условиях.

Любое влечение имеет четыре характеристики: источник, цель, объект и стимул.

Источник влечения — состояние организма (соматический процесс в органе или части тела) или потребность, вызывающие это состояние (например, голод или жажда).

Цель влечения всегда состоит в устранении или редукции возбуждения, вызванного потребностью. Если цель достигнута, человек испытывает кратковременное состояние удовольствия. Хотя существует много способов достижения цели влечения, наблюдается тенденция к поддержанию состояния возбуждения на некоем минимальном уровне (согласно принципу удовольствия).

Объект означает любого человека, предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивида, обеспечивающее удовлетворение (то есть цель) влечения. Однако, объект — это не только конкретный человек, предмет или условие, удовлетворяющее потребности; он также включает поведение, направленное на поиск необходимого предмета или условия. Например, когда человек голоден, он должен предпринять некоторые действия для того, чтобы достичь цели — насыщения.

Действия, ведущие к удовольствию, не обязательно всегда одни и те же. Фактически, объект может меняться на протяжении жизни. Кроме гибкости в выборе объектов, индивиды способны откладывать разрядку энергии влечения на продолжительные отрезки времени.

Практически любой поведенческий процесс в психоаналитической теории может быть описан в терминах:

1) привязки, или направления энергии на объект *(катексис)*. Примером катексиса может служить эмоциональная привязанность к другим людям (то есть перенос на них энергии), увлеченность чьими-то мыслями или идеалами;

2) препятствия, мешающие удовлетворению влечения *(антикатексис)*. Антикатексис проявляется во внешних или внутренних барьерах, препятствующих немедленному ослаблению потребностей, связанных с влечениями.

Таким образом, взаимодействие между выражением влечения и его торможением, между катексисом и антикатексисом составляет главный оплот психоаналитического построения системы мотивации.

Ключом к пониманию динамики энергии влечений и ее выражения в выборе объектов является понятие ***смещенной активности***.

Согласно этой концепции, высвобождение энергии и ослабление напряжения происходит благодаря смене поведенческой активности. Смещенная активность имеет место тогда, когда по каким-то причинам выбор нужного объекта для удовлетворения влечения невозможен. В подобных случаях влечение может сместиться и таким образом сфокусировать свою энергию на каком-нибудь другом объекте. Например, на рис. 3. «Круг замкнулся» представлена не столь уж редкая ситуацию смещенной агрессии.

З. Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно понять в контексте смещения двух первичных влечений: сексуального и агрессивного. Например, социализацию ребенка



Рис. 3. Круг замкнулся (Х. Бидструп)

можно частично объяснить как результат последовательного смещения сексуальной потребности от одного объекта к другому, как того требуют родители и общество. Сходным образом расовые предрассудки и войны могут быть объяснены смещением агрессивных побуждений. Согласно З. Фрейду, все устройство современной цивилизации

(искусство, музыка, литература) является продуктом смещения сексуальной и агрессивной энергии (сублимации). Не имея возможности получать удовольствие прямо и немедленно, люди научились смещать свою энергию влечений на других людей, другие предметы и другую деятельность вместо тех которые предназначались для прямой разрядки напряжения. Таким образом, появились сложные религиозные, политические, экономические и другие институты.

***Стимул* (*напряжение*)** представляет собой количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения влечения. Оно может быть оценено косвенным образом путем наблюдения количества и видов препятствий, которые предстоит преодолеть человеку в поисках конкретной цели.

2.3. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ВЛЕЧЕНИЙ

В результате долгих научных исканий З. Фрейд пришел к выводу о существовании антагонистических влечений: жизни (эрос) и смерти (танатос). Следует более подробно остановится на важнейших положениях его теории, которые оказали влияние на дальнейшее развитие исследований особенностей и объяснения причин человеческого поведения.

Первое. Влечения могут проявлять себя по-разному. Если при большой интенсивности влечения отсутствует объект, необходимый для его удовлетворения, то неосуществившиеся желания проникают в сознание в виде представлений о прежнем удовлетворении влечения. Влечения могут смещаться на другие объекты, они могут сублимироваться (т. е. внешне направляться на несексуальные цели) и, наконец, вытесняться. В последнем случае они оказывают скрытое влияние на переживания (проявляется в содержании сновидений) или на поведение (проявляется в ошибочных и симптоматических действиях или невротических нарушениях).

> У психоанализа есть своя шкала ценностей — более высокая гармония Эго, которое должно выполнить задачу успешного посредничества между натисками инстинктивной жизни (Ид) и внешнего мира, то есть между внешней и внутренней реальностью.
>
> ***З. Фрейд***

Второе. В теоретических построениях З. Фрейда психическая жизнь, понимаемая как постоянный конфликт противоречивых тенденций внутри личности, предстает в виде иерархии трех механизмов. Поиску удовлетворения (Оно) противостоит моральный контроль (Сверх-Я), а примирением их через достижение компромисса занимается механизм приспособления к реальности (Я).

Оно (Id) – представляет собой источник всей побудительной энергии, включает все то психическое, что является врожденным, включая влечения. Оно тесно связано с телесными процессами, откуда черпает свою энергию. З. Фрейд назвал Оно «истинной психической реальностью», поскольку оно отражает внутренний мир субъективных переживаний и не знает об объективной реальности.

В результате внешней стимуляции, либо вследствие внутреннего возбуждения, когда энергия нарастает и уровень напряжения организма повышается, человек переживает дискомфортное состояние напряжения. В ответ Оно начинает действовать таким образом, чтобы немедленно снизить напряжение и вернуть организм на приемлемый постоянный и низкий энергетический уровень. Принцип *редукции напряжения*, на основе которого действует Оно, называется *принципом удовольствия*.

Для того, чтобы избежать напряжения или боли, получить удовольствие, Оно может использовать два процесса: *рефлекторные действия*, которые представляют собой врожденные автоматические реакции типа чихания и мигания, обычно сразу снижающие напряжение, и более сложные действия (первичный процесс). *Первичный процесс* – это попытка высвободить энергию через создание образа объекта, в связи с чем энергия переместится. Лучшим примером первичного процесса у здорового человека является сновидение, которое представляет исполнение или попытку исполнения желания.

Я (Ego) – появляется в связи с тем, что потребности организма требуют соответствующих взаимодействий с миром объективной реальности. Основное различие между Оно и Я заключается в том, что Оно знает только субъективную реальность, в то время как Я различает внутреннее и внешнее.

Я подчиняется *принципу реальности* – сдерживает разрядку напряжения до тех пор, пока не будет обнаружен объект, подходящий для удовлетворения потребностей при минимуме болезненных и неприятных последствий. Иными словами, принцип реальности

временно приостанавливает действие принципа удовольствия, хотя, в конечном счете, при обнаружении нужного объекта и снижении напряжения позволяет реализовать именно принцип удовольствия.

Я действует посредством вторичного процесса (реалистического мышления). При помощи вторичного процесса Я формулирует план удовлетворения потребностей, а затем подвергает его проверке (тестирует реальность) — как правило, некоторым действием, — чтобы выяснить, срабатывает ли он. Я называют исполнительной инстанцией личности, так как оно отбирает из среды то, чему действие должно соответствовать, и решает, какие влечения и каким образом должны быть удовлетворены.

Сверх-Я (Superego) — это внутренняя репрезентация традиционных ценностей и идеалов общества в том виде, в каком они интерпретируются для ребенка родителями и насильственно прививаются посредством наград и наказаний. Иными словами, эта структура функционирует, чтобы контролировать поведение в соответствии с правилами общества, предлагая награды (чувство гордости, любви к себе) за «хорошее» поведение и наказания (чувства вины и неполноценности, а также самонаказание в виде так называемых несчастных случаев) за «плохое» поведение. Поэтому Сверх-Я — это моральная сила личности, оно представляет собой скорее идеал, чем реальность, и служит для совершенствования, а не для удовольствия. Его основная задача — оценить правильность или неправильность чего-то, исходя из моральных стандартов, санкционированных обществом (*принцип долженствования*). В отличие от Я, Сверх-Я постоянно блокирует удовлетворение инстинктивных потребностей.

Третье. Взрослая личность есть результат истории влечений, причем особое значение имеет детство. Препятствия, возникающие на пути удовлетворения влечений, особенно в раннем детстве, имеют серьезные последствия и причиняют сильный ущерб способности человека работать и любить.

Четвертое. Развитие влечений проходит несколько психосексуальных фаз в соответствии со сменой так называемых эрогенных зон. Эрогенная зона — это участок кожи или слизистой, высоко чувствительный к раздражению; если им определенным образом манипулировать, это снижает напряжение и вызывает удовольствие. Одну из таких зон образуют губы и ротовая полость, другую — анальная область, третью — половые органы. На каждой из фаз доминирует

определенная эрогенная зона, ее раздражение доставляет максимальное чувственное удовлетворение. Порядок смены эрогенных зон следующий:

оральная фаза — сосание, глотание, жевание, кусание — тенденции к поглощению и насыщению, оральной агрессии («кусающий рот»);

анальная фаза — работа кишечника — тенденции к удержанию и выделению, контролю собственного поведения;

фаллическая и генитальная фазы — тенденции к доминированию, проявлению власти и контроля над поведением других людей.

Развитие влечения может фиксироваться на одной из фаз. Травмирующие переживания могут отбросить развитие на более ранние стадии (регресс).

Пятое. Ход развития влечений подобен развитию действия в «любовном треугольнике»: супружеской пары и любовника. В роли последнего выступает ребенок, который стремится к сексуальным отношениям с родителем противоположного пола (эдипов комплекс) и наталкивается при этом на сопротивление и угрозы со стороны родителя одного с ним пола. При нормальном развитии конфликт разрешается путем идентификации с родителем одного с ребенком пола. Это разрешение ведет к усвоению уже в раннем детстве моральных норм, персонифицируемых с одним из родителей, и тем самым к образованию совести (Сверх-Я) как механизма, контролирующего поведение личности.

2.4. ОШИБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

В поведении человека часто наблюдаются многим известные, часто встречающиеся, но, как правило, мало привлекающие к себе внимание явления. Это так называемые *ошибочные действия* человека.

Классификация ошибочных действий. З. Фрейд разделял ошибочные действия на три группы.

К первой группе относят:

оговорки — когда, желая что-либо сказать, человек вместо одного слова употребляет другое;

описки — когда то же самое происходит при письме, что может быть замечено или остаться незамеченным (сюда же, вероятно, следует отнести и *опечатки*);

очитки — когда человек читает не то, что напечатано или написано;

ослышки — когда человек слышит не то, что ему говорят (совершенно очевидно, что нарушения слуха по органическим причинам сюда не относятся).

Основу ***другой группы*** таких явлений составляет не длительное, а временное *забывание*:

имен (названий, адресов, телефонных номеров, дат значимых событий, ранее полученных знаний и пр.) — когда человек не может вспомнить информацию, которую человек он знает и обычно затем вспоминает;

впечатлений — когда человек не может вспомнить эмоциональные переживания, которые сопровождали то или иное событие;

намерения — когда человек намеревается что-то сделать и забывает об этом лишь на определенное время, но вспоминает позднее.

К ***третьей группе*** явлений относятся:

запрятывание — когда человек куда-то убирает какой-либо предмет так, что не может его больше найти;

затеривание — когда человек теряет какой-либо предмет, так что не может его найти;

ошибки-заблуждения — когда на какое-то время человек верит чему-то, о чем до и после знает, что это не соответствует действительности.

Условия возникновения ошибочных действий. З. Фрейд утверждал, что от ошибочных действий никто не застрахован, они могут быть вызваны небольшими отклонениями функций, неточностями в психической деятельности при определенных условиях. В частности, человек, который обычно говорит правильно, может оговориться:

1) если ему нездоровится и он устал;

2) если он взволнован;

3) если он слишком занят другими вещами.

Наверное каждый человек может легко подтвердить, опираясь на свой жизненный опыт, что он допускал оговорки, когда был в состоянии усталости, когда у него болела голова. При этих же условиях легко происходит забывание какой-то важной информации. В волнении человек также часто путает слова; захватывает «по ошибке» не те предметы, забывает о намерениях, да и производит массу других непредвиденных действий по рассеянности, т. е. так, как если бы

внимание было сконцентрировано на чем-то другом. З. Фрейд считал, что по собственному опыту для многих людей знакома ситуация, когда мы знаем о намерениях и обещаниях, забытых из-за того, что нас слишком захватило какое-то другое переживание.

Условия, которые необходимы для возникновения этих феноменов, различны. Недомогание и нарушение кровообращения являются *физиологическими причинами* нарушений нормальной деятельности; волнение, усталость, рассеянность – причины другого характера, которые можно назвать *психофизиологическими*. Теоретически, их легко можно объяснить. Например, при усталости, как и при рассеянности и даже общем волнении, могут нарушаться такие свойства внимания как сосредоточенность, устойчивость и распределение. В итоге то или иное действие как бы выпадает. Тогда это действие выполняется неправильно или неточно. Легкое недомогание и изменения притока крови к головному мозгу могут вызвать такой же эффект. Таким образом, во всех случаях дело сводится к результатам расстройства внимания органической или психической этиологии.

Попытки объяснений ошибочных действий. Как считал З. Фрейд, при ближайшем рассмотрении оказывается, что не все ошибочные действия можно объяснить только теорией внимания или чем-то другим. Опыт показывает, что ошибочные действия проявляются и у лиц, которые *не* устали, *не* рассеяны и *не* взволнованы. Кроме того, вряд ли можно свести все к простому объяснению, сомнительно и то, что усиление внимания обеспечивает правильность действия, а ослабление же нарушает его выполнение.

Существует большое количество действий, чисто автоматических и требующих минимального внимания, которые выполняются при этом абсолютно уверенно. Например, на прогулке человек часто не думает, куда идет, однако не сбивается с пути и приходит именно туда, куда хотел (эффект «автопилота»). В подтверждение своих рассуждений З. Фрейд также приводит пример игры хорошего пианиста, который, как правило, не думает о том, на какие клавиши ему нажимать. Этот пианист, конечно, может ошибиться, но если бы автоматическая игра способствовала увеличению числа ошибок, то именно виртуозы, игра которых совершенно автоматизирована благодаря упражнениям, ошибались бы чаще всех. Однако наблюдается обратное: многие действия совершаются особенно уверенно, если на них не обращать внимания, а ошибочное действие возникает

именно тогда, когда правильности его выполнения придается особое значение и отвлечение внимания никак не предполагается.

То же относится и к спортсменам сложно технических видов спорта (гимнастов, фигуристов, стрелков, прыгунов с шестом и др.), выступающих на ответственных соревнованиях и при большом скоплении зрителей. Например, в кульминационный момент борьбы за золотую олимпийскую медаль спортсмен совершает «глупейшую» техническую ошибку и проигрывает. Конечно же, можно отнести это на счет «волнения», но непонятно, почему оно не усиливает внимания к тому, что так хочется выполнить.

З. Фрейд в качестве очень веского аргумента, подтверждающего его точку зрения о невозможности объяснения ошибочных действий с позиций психофизиологии или теории внимания, приводит случай, когда в важной речи или разговоре из-за оговорки человек высказывает совершенно противоположное тому, что хотел сказать.

По мнению З. Фрейда, в ошибочных действиях можно обратить внимание на множество незначительных побочных явлений, которые не были поняты и объяснены в то время существующими теориями. Например, когда человек на время забывает какое-либо слово, то, чувствуя досаду, хочет, во что бы то ни стало его вспомнить и никак не может отделаться от этого желания. Он злиться на себя, но ему не удается, как он ни старается, направить внимание на слово, которое, как он утверждает, «вертится на языке». Ему хочется окольным путем вспомнить забытое слово, в результате забывается второе, которое должно было помочь вспомнить первое. Человек старается припомнить теперь второе, ускользает третье и т. д. При этом «вдруг» это слово тут же вспоминается, когда оно произносится кем-то другим.

Бывают также случаи, когда ошибочные действия множатся, переплетаются друг с другом, заменяют друг друга. З. Фрейд обращается к достаточно распространенному примеру: в первый раз человек забывает о свидании, другой раз с твердым намерением не забыть о нем обнаруживает, что перепутал час. Иллюстрацией этого варианта ошибочных действий может быть текст популярной в 60-е гг. прошлого столетия песни.

Как уже отмечалось, некоторые особенности ошибочных действий нельзя объяснить только теорией отвлечения внимания, однако их можно рассмотреть также и с другой точки зрения.

НЕУДАЧНОЕ СВИДАНИЕ

С. Трофимов

Тебя просил я быть на свиданье,
Мечтал о встрече, как всегда.
Ты улыбнулась, слегка смутившись,
Сказала: «Да, да, да, да!»
С утра побрился и галстук новый
С горошком синим я надел.
Купил три астры,
В четыре ровно я прилетел.
– Я ходил! – И я ходила!
– Я вас ждал! – И я ждала!
– Я был зол! – И я сердилась!
– Я ушел! – И я ушла!
Мы были оба.
– Я у аптеки!
– А я в кино искала вас!
– Так, значит, завтра
На том же месте, в тот же час!

Попытку объяснить природу и причины возникновения, а также составить классификацию такого ошибочного действия, как *оговорка,* предприняли филолог Р. Мерингер и психиатр А. Майер.

Они собрали много примеров оговорок и просто описали их, считая, что звуки и слоги в слове имеют различную значимость и иннервация более значимого элемента влияет на иннервацию менее значимого. В частности, идея состояла в том, что, когда имеет место иннервация первого звука слова, первого слова фразы, тогда процесс возбуждения уже обращается к следующим звукам и словам, и поскольку эти иннервации совпадают во времени, они могут взаимно влиять и видоизменять одна другую. Возбуждение психически более интенсивного звука предваряет прочие или, напротив, отзывается впоследствии и расстраивает, таким образом, более слабый иннервационный процесс. Поэтому чаще всего при оговорке употребляют похожее по звучанию слово, этим сходством и объясняют оговорку. Это, конечно, еще не дает никакого объяснения оговоркам, но позволяет найти путь к нему. Авторы различают следующие искажения, возникающие из-за оговорок:

перемещения — когда части слов перемещаются из одной части предложения в другую. Примером могут служить неудачные попытки анонса кинофильма «Бронетемкин “Поносец”» и оперы «Цивильный серюльник» дикторами. Врач, который, просмотрев анализы больного, решил сообщить, что его печень и почки требуют лечения, и сказал: «Ваши почень и печки». В ресторане посетительница долго не могла определиться, что ей выбрать: куриные крылышки или свиные ребрышки, а когда подошел официант попросила принести ей свиные крылышки. Преподаватель математики в школе вызвал ученика к доске и попросил: «Пожалуйста, выпишите формулу на доске». Ученик: «А... писло чесать?» Преподаватель в ответ: «Ну, чешите, чешите, если очень надо...» К перемещениям можно отнести и целый ряд таких оговорок, как вместо «салат из огурцов и помидоров» — «салат из померцов и огудоров», «голопед» вместо «логопеда», «половая ротость» вместо «ротовая полость» и др.;

предвосхищения — когда часть последующего слова закрадывается в предыдущее, как бы забегает вперед. Начальник говорит подчиненному: «Я Вас скручу в рогатый... в бараний рог!»;

отзвуки — ошибочные действия, построенные на созвучности слов. По ленинградскому радио когда-то прозвучало такое сообщение: «На овощную базу № 6 завезли ананасы и бананасы... кх... Простите, бананы и ананы».

К отзвукам можно отнести и целый ряд таких оговорок, как «детский ансамбль больного танца», «железобатон», «новое поколение компьютерных чипсов», «укол зрения», «продукты пытания», «держится на лестном слове» и др.;

смешения (контаминации) — когда происходит слияние многих предложений или слов в одно предложение или слово; когда несколько частей различных слов складываются в одно несуразное и забавное слово; в теснейшей связи с этим происходит образование новых слов (неологизмов). Студент, отвечающий на экзамене, был очень обеспокоен эффективностью впервые примененного нового противозачаточного средства в ночь, которую он накануне провел у своей девушки. Поэтому на просьбу преподавателя назвать сосуд для хранения воды он ответил «презервуар», а затем, поправившись, «резерватив»;

замещения (субституции) — когда в сложное слово непроизвольно вводится часть из другого сложного слова, вторая часть

которого сходна со второй частью первого. Некая дама в интервью требовала прекратить нападки на современную армию. При этом она критиковала армейское руководство, обвиняя его в отсутствии качеств, являющихся общепризнанно мужскими. В конце она сказала, что главным качеством настоящего мужчины является «мужрость», имея в виду мужественность и мудрость.

Однако, как считал З. Фрейд, объяснение, которое оба автора пытаются дать оговоркам, совершенно недостаточно. При этом авторы ссылаются на редкие случаи предвосхищения и отзвука; в случаях же оговорок другого типа эти звуковые предпочтения, если они вообще существуют, не играют никакой роли.

Но самой обычной и в то же время самой поразительной оговоркой по мнению З. Фрейда является та, когда произносится противоположное тому, что человек собирался сказать. При этом соотношение звуков и влияние сходства, конечно, не имеют значения, а замену можно объяснить тем, что противоположности имеют понятийное родство и в психологической ассоциации особенно сближаются. Так же предательски, как соотношение противоположностей, могут подвести другие привычные ассоциации, которые иногда возникают совсем некстати. Можно привести пример, когда один человек хотел поприветствовать товарища по работе после отпуска и вместо того, чтобы сказать: «Ну, ты возмужал, похудел», он сказал: «Ну, ты похужел, возмудел». Или анекдот, в котором один психиатр говорит другому: «Знаешь, у меня вчера такая забавная оговорка вышла, прямо по З. Фрейду. Хотел сказать жене: “Солнышко, лапочка, спасибо за ужин”, – а сказал: “Карга старая, ты мне всю жизнь испортила!”»

Специалист в области коммуникации М. Т. Мотли (M. T. Motley, 1985) провел обзор ранее полученных данных, касающихся оговорок, и пришел к выводу, что когда человек путает слова, эти слова обычно относятся к одной и той же грамматической категории: существительные заменяют существительные («go get some bucket in the water» – «иди возьми немного ведра из воды»), а глаголы заменяют глаголы («he arrives either by driving a bicycle or riding a car» – «он прибудет или управляя велосипедом, или верхом на машине»). Даже когда человек путает существительное с глаголом («the stop bucks here» вместо «the buck stops here»), предложение остается грамматически правильным. Иногда меняются местами одиночные звуки (фонемы), например, когда «fresh fish» («свежая рыба») становится «fesh frish». Такие перестановки называют «перевертышами».

Эксперимент

Юношей, студентов колледжа, просили прочитать пары слов, появлявшиеся на короткое время на экране. На некоторых испытуемых были закреплены электроды, и они ожидали, что получат удар током, хотя и не получали его. Они часто делали такие ошибки, как «damn shock» («проклятый удар») вместо «sham dock» («бутафорская пристань»). Соблазнительно одетая привлекательная молодая женщина предлагала пары слов другой группе мужчин. Испытуемые иногда произносили такие перевертыши, как «fast passion» («поспешная страсть») вместо «past fashion» («прошедшая мода») и «bare shoulders» («оголенные плечи») вместо «share boulders» («делить булыжники»). Результаты этого подтверждают утверждения З. Фрейда, что из-за обстоятельств у человека могут вырываться слова, которые лучше держать при себе.

В результате проведенных экспериментов М. Т. Мотли показал, что к перестановкам слов и звуков может приводить, кроме тревоги, и ряд других конфликтов. Он обнаружил следующие конфликты:

- между намеренным произнесением и какой-то другой мыслью;
- с родственной мыслью, которую человек не намеревался произносить;
- между двумя различными словами, одно из которых человек должен выбрать («chilly» либо «frigid» становится «frilly»);
- как колебание в отношении того, использовать ли перед существительным определение («moon rock» становится «noon mock»);
- конфликт между двумя возможными последовательностями для парных слов («said and done» становится «done and said»).

Ошибочные действия как психический феномен. З. Фрейд исследовал условия, при которых ошибочные действия вообще возникают, что влияет на особенности поведения человека, совершающего ошибочные действия и пытался доказать, что они являются «психическими актами». Он отмечал: для изучения эффекта ошибочных действий необходимо доказать, что они имеют ***смысл***. Это значит, что ошибочное действие, возможно, следует считать полноценным психическим актом, имеющим свою цель, определенную форму выражения и значение. Под ***«смыслом»*** какого-то психического процесса З. Фрейд понимал не что иное, как намерение, которому он служит, и его место в ряду других психических проявлений. В связи с этим в большинстве случаев слово «смысл» правомерно можно заменить словом ***«намерение»***, ***«тенденция»***.

Вместе с тем вовсе не означает, что любое ошибочное действие имеет смысл, хотя это кажется весьма вероятным и основательным. Однако при этом достаточно того, что такой смысл обнаруживается относительно часто в различных формах ошибочных действий. В этом отношении эти различные формы предполагают и различные объяснения: при оговорке, описке и пр. могут встречаться случаи чисто физиологического характера, в случаях же забывания имен, намерений, запрятывания предметов и пр. едва ли можно согласиться с таким объяснением. Затеривание, по всей вероятности, может произойти и нечаянно. Однако, как было показано выше, трудно оспоримым является положение, что ошибочные действия — это ***психические акты***, которые возникают вследствие интерференции двух различных намерений.

2.5. ИНТЕРФЕРЕНЦИЯ НАМЕРЕНИЙ

Достаточно часто ошибочное действие является совершенно правильным, только оно возникло вместо другого ожидаемого или предполагаемого.

Р. Шефер (1976) отмечает, что желания не блокируются (не фрустрируются) и не инициируют действие. Люди совершают действия, чтобы заблокировать собственные желания. Люди инициируют действие. Аналогичным образом не существует речевых оговорок, и слова не слетают с языка. Ни языкам, ни словам не присуще какое-либо независимое действие. Скорее это примеры, в которых человек участвует в двух действиях одновременно, одном намеренном и другом ненамеренном.

КУРЬЕЗЫ АКТЕРСКОЙ ЖИЗНИ

Молодой актер был приглашен на день рождения. Но в этот день он оказался занятым в спектакле о войне. Роль была эпизодическая, проходящая. Ему нужно было выбежать на сцену и прокричать: «Танки! Немцы!». Когда в спектакле он выбежал на сцену, то прокричал: «Девки! Танцы!».

Народный артист СССР М. Ульянов, играя в театре императора Цезаря, однажды во время спектакля должен был представить зрителям Клеопатру, выходящую из-за кулис, словами: «А сейчас бал, который дает всему Риму царица Египта». Но вместо положенного текста вдруг прозвучало: «А теперь на бал с царицей Египта, которая дает всему Риму...».

Оговорки, согласно З. Фрейду, несут в себе скрытый смысл и отражают вытесненные желания, которые конфликтуют с сознательными намерениями. В целом ряде случаев оговорок намерения и их смысл совершенно очевиден. В частности, эта очевидность проявляется:

➢ когда говорится противоположное тому, что человек намеревался сказать;

➢ когда при оговорке прямо не высказывается противоположное утверждение, но в ней все же выражается противоположный смысл;

➢ когда оговорка просто прибавляет к смыслу намерения какой-то второй смысл. Тогда предложение звучит так, как будто оно представляет собой стяжение, сокращение, сгущение нескольких предложений. Оговорки часто производят впечатление сокращений.

В других случаях ошибочные действия сами указывают на свой смысл, но им противостоят другие, в которых оговорки не имеют явного смысла. Например, если кто-то при оговорке коверкает имя собственное или произносит неупотребительный набор звуков, то уже из-за таких часто встречающихся случаев вопрос об осмысленности ошибочных действий как будто может быть решен отрицательно. И лишь при ближайшем рассмотрении этих примеров обнаруживается, что в этих случаях тоже возможно понимание искажений, а разница между этими неясными и вышеописанными очевидными случаями не так уж велика.

В результате становится понятным, что и такие неясные случаи оговорок можно объяснить столкновением, *интерференцией* двух различных намерений. Разница состоит в том, что в первом случае одно намерение полностью замещается (субституируется) другим, и тогда возникают оговорки с противоположным смыслом, в другом случае намерение только искажается или модифицируется так, что образуются комбинации, которые кажутся более или менее осмысленными.

Вместе с тем З. Фрейд обращал внимание и на другие случаи, которые дают возможность понять иные кажущиеся загадочными оговорки. Например, он считал вряд ли возможным предположить, что при искажении имен всегда имеет место конкуренция между двумя похожими, но разными именами. Может наблюдаться и другая тенденция. Имя могут пытаться произнести неблагозвучно и внести в него что-то унизительное, являющееся своего рода оскорблением,

которого воспитанный человек, хотя и не всегда охотно, старается избегать. Можно выразиться оскорбительно и представить это в качестве «шутки». Нетрудно предположить, что и при оговорке может проявиться намерение оскорбить, как и при искажении имени. Подобные объяснения приемлемы в случаях оговорок с комическим и абсурдным эффектом или когда безобидные слова превращаются в неприличные. Существует некоторое количество людей, которые ради удовольствия намеренно искажают безобидные слова, превращая их в неприличные: это считается остроумным. Поэтому достаточно часто приходится спрашивать человека, от которого слышишь подобное, пошутил ли он намеренно или оговорился.

Таким образом, оговорки не являются случайностями, а представляют собой серьезные психические акты, имеющие свой смысл, они возникают благодаря взаимодействию, а лучше сказать, противодействию двух различных намерений.

2.6. НАРУШЕННОЕ И НАРУШАЮЩЕЕ НАМЕРЕНИЯ

Ошибочные действия возникают в результате *наложения друг на друга двух различных соперничающих намерений,* из которых одно можно назвать ***нарушенным***, а другое ***нарушающим*** (рис. 4).

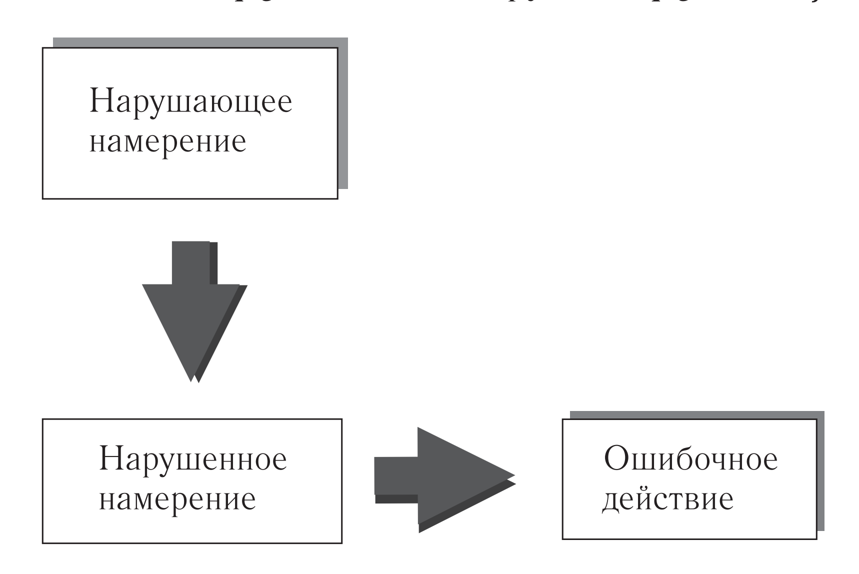


Рис. 4. Механизм возникновения ошибочного действия

В частности, если обратиться к оговоркам, есть несколько способов, с помощью которых можно убедиться в существовании двух конкурирующих намерений (рис. 5.).



Рис. 5. Благие намерения (Х. Бидструп)

1. О нарушенном намерении можно узнать достаточно просто, если о нем сообщает сам допустивший оговорку: он сразу может восстановить то, что намеревался сказать первоначально.

2. При оговорке оговорившийся сразу же подтверждает, что хотел сначала сказать, но сдержался и выразился по-другому. Искажа-

ющее намерение здесь так же легко установить, как и искаженное. Надо лишь спросить говорившего, почему он сделал именно такую оговорку и что он может о ней сказать.

Нарушающие намерения, которые проявляются в качестве помех, с одной стороны, достаточно различны, но с другой — в них можно найти и что-то общее. Среди них можно выделить три группы:

➢ к первой группе относятся случаи, в которых говорящему известно нарушающее намерение, и он чувствовал его перед оговоркой. Например, когда, в оговорке говорящий не только не отрицает осуждения определенных фактов, но признается в намерении, от которого он потом отказался;

➢ вторую группу составляют случаи, когда говорящий тоже признает нарушающее намерение, но не подозревает, что оно стало активным непосредственно перед оговоркой. Он соглашается с толкованием собеседника, но в известной степени удивлен им. Примеры такого рода легче найти в других ошибочных действиях, чем в оговорках;

➢ к третьей группе относятся случаи, когда сделавший оговорку энергично отвергает толкование нарушающего намерения; он не только оспаривает тот факт, что данное намерение побудило его к оговорке, но и утверждает, что оно ему совершенно чуждо.

Общим в механизме оговорок этих трех групп является то, что в первых двух группах нарушающее намерение признается самим говорящим. В первом случае к этому прибавляется еще то, что это намерение проявляется непосредственно перед оговоркой. Но в обоих случаях *это намерение оттесняется*. Говорящий *решил не допустить* его выражения в речи, и тогда произошла *оговорка,* т. е. оттесненное намерение все-таки проявилось против его воли, изменив выражение допущенного им намерения, смешавшись с ним или даже полностью заменив.

Оговорки, относящиеся к третьей группе, можно полностью согласовать с вышеописанным механизмом. Для этого нужно только предположить, что эти три группы отличаются друг от друга разной степенью оттеснения нарушающего намерения:

• *в первой группе* это намерение очевидно, оно дает о себе знать говорящему еще до высказывания; только после того, как оно отвергнуто, возмещает себя в оговорке;

• *во второй группе* нарушающее намерение оттесняется еще дальше, перед высказыванием говорящий его уже не замечает;

• *в третьей группе* проявляется еще одна тенденция, которая основана на том факте, что намерение давно, может быть очень давно, оттеснено, поэтому говорящий не замечает его и отрицает.

Исходя из этого напрашивается очень важный вывод — *подавление имеющегося намерения что-либо сказать является непременным условием возникновения оговорки.*

При оговорке нарушающее намерение может:

1) *иметь отношение к содержанию нарушенного намерения.* И тогда оговорка содержит противоречие, поправку или дополнение к нему. Почти во всех случаях оговорок нарушающее намерение выражает противоположное содержание по отношению к нарушенному, ошибочное действие представляет собой конфликт между двумя несогласованными стремлениями.

Подтверждения отношениям этого рода можно найти в уже знакомых примерах, когда оговорка производит впечатление стяжения и сокращения слов, появляются поправки, дополнения и продолжения высказывания, в которых, наряду с первой, находит свое проявление и вторая тенденция. Во всех этих случаях оговорка либо возникает из содержания нарушенного намерения, либо связана с этим содержанием;

2) *не иметь отношение к содержанию нарушенного намерения.* В менее ясных и более интересных случаях нарушающее намерение по содержанию не имеет с нарушенным ничего общего. Этот вид отношения между двумя борющимися намерениями, как отмечает З. Фрейд, производит весьма странное впечатление. Если нарушающее намерение не имеет ничего общего с содержанием нарушенного, то откуда же оно берется и почему появляется в определенном месте как помеха? Наблюдения, которые только и могут дать на это ответ, показывают, что помеха вызывается тем ходом мыслей, которые незадолго до того занимали человека и проявились теперь таким образом независимо от того, выразились ли они в речи или нет. Эту помеху действительно можно назвать отзвуком, однако не обязательно отзвуком произнесенных слов. Здесь тоже существует ассоциативная связь между нарушающим и нарушенным намерением, но она не скрывается в содержании, а устанавливается искусственно, часто весьма окольными путями.

2.7. МЕХАНИЗМЫ ОШИБОЧНЫХ ДЕЙСТВИЙ

З. Фрейд отмечал, что для целей психологических исследований ошибочных действий важным является не простое описание и классификация явления, а стремление понять их как проявление борьбы душевных сил, как выражение целенаправленных тенденций, которые работают согласно друг с другом или друг против друга. Если придерживаться *динамического понимания* психических явлений, то воспринимаемые феномены должны уступить место только предполагаемым стремлениям.

Каждое ошибочное действие имеет свои своеобразные особенности и возникает в результате своеобразного механизма.

Оговорка. Следует отметить, что к оговорке присоединяются менее значительные аффективные явления, которые также небезынтересны. В частности, З. Фрейд пишет: «Никто не любит оговариваться, часто оговорившийся не слышит собственной оговорки, но никогда не пропустит чужой. Оговорки даже в известном смысле заразительны, довольно трудно обсуждать оговорки и не сделать ее самому. Самые незначительные формы оговорок, которые не могут дать никакого особого объяснения стоящих за ними психических процессов, нетрудно разгадать в отношении их мотивации. Если кто-то произносит кратко долгий гласный вследствие чем-то мотивированного нарушения, проявившегося в произношении данного слова, то следующую за ней краткую гласную он произносит долго и делает новую оговорку, компенсируя этим предыдущую... При этом, по-видимому, имеет значение мнение собеседника, который не должен подумать, что говорящему безразлично, как он пользуется родным языком. Второе компенсирующее искажение как раз направлено на то, чтобы обратить внимание слушателя на первую ошибку и показать ему, что говоривший сам ее заметил. Самыми частыми, простыми и малозначительными случаями оговорок являются стяжения и предвосхищения, которые проявляются в несущественных частях речи. В более длинном предложении оговариваются, например, таким образом, что последнее слово предполагаемого высказывания звучит раньше времени. Это производит впечатление определенного нетерпения, желания поскорее закончить предложение и свидетельствует об известном противоборствующем стремлении по отношению к этому предложению или против всей речи вообще». Таким образом, речь идет о приближении к пониманию пограничных случаев, в которых

различия между психоаналитическим и обычным физиологическим пониманием оговорки стираются. Можно предположить, что в этих случаях имеется нарушающая речевое намерение тенденция, но она может только намекнуть на свое существование, не выразив собственного намерения. Нарушение, которое она вызывает, является следствием каких-то звуковых или ассоциативных влияний, которые можно понимать как отвлечение внимания от речевого намерения. Но ни это отвлечение внимания, ни ставшие действенными ассоциативные влияния не объясняют сущности процесса. Они только указывают на существование нарушающей речевое намерение тенденции, природу которой, однако, нельзя определить по ее проявлениям, как это удается сделать во всех более ярко выраженных случаях оговорки.

Описка. Этот феномен по своей сути аналогичен оговорке, хотя имеются и некоторые отличия. Столь распространенные описки, стяжения, появление впереди дальше стоящих, особенно последних слов, свидетельствуют опять-таки об общем нежелании писать и о нетерпении. Более ярко выраженные случаи описки позволяют обнаружить характер и намерение нарушающей тенденции. Когда в письме обнаруживается описка, можно признать, что у пишущего не все было в порядке, но не всегда возможно определить, что именно его волновало. Сделавший описку, так же как и оговорку, часто не замечает ее. З. Фрейд сделал интересное наблюдение: есть люди, которые обычно перед отправлением перечитывают написанное письмо. У других такой привычки нет, но если они, однако, сделают это в виде исключения, то всегда получают возможность найти описку и исправить ее. Как это объяснить? Складывается впечатление, будто эти люди все же знают, что они сделали описку.

Очитка. В этих случаях речь может идти о психической ситуацией, явно отличной от ситуации, в которой происходят оговорки и описки. Одна из двух *конкурирующих тенденций* заменяется здесь *сенсорным возбуждением*. То, что человеку следует прочитать, в отличие от того, что он намеревался написать, по сути, не является продуктом его собственной психической жизни.

В большинстве случаев очитка заключается в полной замене одного слова другим. Слово, которое нужно прочесть, заменяется другим, причем не требуется, чтобы текст был связан с результатом очитки по содержанию. Как правило, замена происходит на основе словесной аналогии. З. Фрейд считал: чтобы узнать нарушающую

тенденцию, вызывающую очитку, следует оставить в стороне неправильно прочитанный текст, а подвергнуть аналитическому исследованию два момента: какая мысль пришла в голову читавшему непосредственно перед очиткой и в какой ситуации она происходит.

В иных случаях объяснить очитку также нетрудно. То, что занимательно и интересно, заменяет чуждое и неинтересное. Остатки предшествующих мыслей затрудняют новое восприятие.

При очитке достаточно часто встречаются случаи другого рода, в которых сам текст вызывает нарушающую тенденцию, из-за которой он затем и превращается в свою противоположность. Человек вынужден читать что-то для него нежелательное, и именно интенсивное желание отвергнуть читаемое вызывает его искажение.

Таким образом, в упомянутых случаях очиток отсутствуют два фактора, которые играют важную роль в механизме ошибочных действий: нет конфликта двух тенденций и оттеснения одной из них, которая возмещает себя в ошибочном действии. При очитке большую важность приобретает содержание мысли, приводящей к очитке, нежели оттеснение, которому до того подвергся тот или иной материал.

Забывание намерений. При этого рода ошибочных действиях, нарушающая намерение тенденция всякий раз является противоположным намерением, нежеланием выполнить первое. Здесь речь идет о наличии замаскированной противоположной воли, о намерении, которое остается скрытым и достигает своей цели в ошибочном действии, потому что было бы наверняка отклонено, если бы выступило в виде открытого противодействия. Случаи забывания намерений в общем-то достаточно очевидны и их причины всегда можно выяснить, объяснив смысл ошибочного действия, исходя из психической ситуации с которой он связан.

Вместе с тем, нельзя отрицать тех случаев, когда то или иное намерение просто забылось, выпало из памяти на более или менее длительное время. Забывание намерения только тогда можно считать ошибочным действием, если такая ситуация исключается.

Забывание имен собственных и иностранных названий (слов). Здесь также можно говорить о существовании противоположного намерения, которое прямо или косвенно направлено против соответствующего названия. Например, если кто-то забывает хорошо известное ему имя и с трудом его запоминает, то можно предположить, что против носителя этого имени он что-то имеет и не хочет о нем думать.

З. Фрейд считал, что мотивом тенденции, направленной против восстановления названия в памяти, выступает принцип, который обнаруживает свое чрезвычайно большое значение для определения причин невротических симптомов: *отказ памяти вспоминать то, что связано с неприятными ощущениями, и вновь переживать это неудовольствие при воспоминании.* В связи с этим именно намерение избежать неудовольствия, источником которого служат память или другие психические акты, *психическое бегство* от неудовольствия следует признать как конечный мотив не только для забывания имен и названий, но и для многих других ошибочных действий, таких как неисполнение обещанного, ошибки-заблуждения и др.

Вместе с тем З. Фрейд отмечал, что забывание имен, по-видимому, особенно легко объяснить психофизиологическими причинами, и поэтому есть много случаев, в которых мотив неприятного чувства не подтверждается. Если кто-то бывает склонен к забыванию имен, то они могут выпадать из памяти не только потому, что сами вызывают неприятное чувство или как-то напоминают о другом человеке, а потому, что определенное имя относится к другому ассоциативному кругу, с которым забывающий состоит в более интимных отношениях. Имя в нем как бы задерживается и не допускает других действующих в данный момент ассоциаций.

Имена часто забываются вследствие тех же связей, которые устанавливают, чтобы избежать забывания. Самым ярким примером тому являются имена людей, которые для разных лиц могут иметь разное психическое значение. Для кого-то имя человека ничего особенного не значит, для другого же это имя может быть именем отца, брата, друга или его собственное. Аналитические исследования З. Фрейда показывают, что в первом случае нет оснований забывать это имя, если оно принадлежит постороннему лицу, тогда как во втором будет постоянно проявляться склонность лишить этого постороннего человека имени, с которым, по-видимому, ассоциируются особые отношения. Если предположить, что это ассоциативное торможение может сочетаться с действием принципа неудовольствия и, кроме того, с механизмом косвенной причинности, то возможно получить правильное представление о том, насколько сложны причины временного забывания имен.

Забывание впечатлений и переживаний. Здесь еще отчетливее и сильнее обнаруживается действие тенденции устранения не-

приятного из воспоминания. Главным образом это относится к ситуациям, когда забываются слишком свежие или важные впечатления или переживания, забывание которых прерывает связь событий, в остальном хорошо сохранившихся в памяти.

Вместе с тем, достаточно часто высказываются возражения против этого принципа защиты от нежелательных воспоминаний путем забывания. И это подтверждает опыт многих людей, что неприятное трудно забыть, оно против человеческой воли все время возвращается, чтобы мучить, как, например, воспоминания об обидах и унижениях. Однако, как замечает З. Фрейд, важно понять и принять то обстоятельство, что душевная жизнь – это арена борьбы противоположных тенденций, и она состоит из противоречий и противоположных пар, она амбивалентна. Наличие определенной тенденции вовсе не исключает и действие, противоположной ей. Дело только в том, как эти противоположные тенденции относятся друг к другу, какие действия вытекают из одной и какие из другой.

Затеривание и запрятывание вещей. Эти ошибочные действия особенно интересны своей многозначностью, разнообразием тенденций. Большинству людей кажется: затеривание – это досадная случайность, и они вовсе не подозревают, что за этим стоит какое-то намерение. Тот, кто пережил много неприятностей из-за того, что не мог найти нужную вещь, которую сам же куда-то положил, вряд ли поверит, что он сделал это намеренно. И все-таки нередки случаи, когда обстоятельства, сопровождающие запрятывание, свидетельствуют о намерении избавиться от предмета на короткое или долгое время.

Общим для всех случаев является то, что человек *хотел потерять* какой-то предмет, но причины и цели этого действия разные.

> Сувенир теряет свою ценность, когда прошлое, о котором он напоминает, уже не имеет значения.
>
> ***Х. Г. Гадамер***

В частности З. Фрейд рассматривал несколько таких причин. Итак, вещь теряют:

- если она испортилась;
- если она перестает нравиться и человек ищет предлога заменить ее другой;

➢ если напоминает о человеке, с которым испортились отношения или о котором неприятно думать;

➢ если она была приобретена при обстоятельствах, о которых не хочется вспоминать.

С этой же целью вещи роняют, портят и ломают. Детскими психоаналитиками были сделаны наблюдения, что нежеланные и внебрачные дети намного болезненнее, чем законные, к ним проявляют большую небрежность в уходе, на них меньше обращают внимания и пр.

Кроме того, могут теряться и вещи, не утратившие своей ценности, в том случае, если имеется намерение что-то пожертвовать, защитив этим себя от другой внушающей страх потери. Потери могут быть также проявлением упрямства и наказания самого себя или иметь более отдаленные мотивации намерения потерять вещь.

Действия «по ошибке». Такого рода ошибки часто используют для того, чтобы выполнить желания, в которых следовало бы себе отказать. Намерение маскируется при этом под счастливую случайность. Для иллюстрации этого феномена З. Фрейд приводит случай со

ЗОЛОТОЙ ТЕЛЕНОК

И. Ильф, Е. Петров

Внезапно, покрывая обычную трамвайную брань, со стороны, где колыхался Балаганов, послышался женский вой:

— Украли! Держите! Да вот же он стоит!

Все повернули головы. К месту происшествия, задыхаясь от любопытства, стали пробиваться любители. Остап увидел ошеломленное лицо Балаганова. Бортмеханик еще и сам не понимал, что случилось, а его уже держали за руку, в которой крепко была зажата грошовая дамская сумочка с мелкой бронзовой цепочкой.

— Бандит! — кричала женщина. — Только отвернулась, а он...

Обладатель пятидесяти тысяч украл сумочку, в которой были черепаховая пудреница, профсоюзная книжка и один рубль семьдесят копеек денег. Вагон остановился. Любители потащили Балаганова к выходу. Проходя мимо Остапа, Шура горестно шептал:

— Что ж это такое? Ведь я машинально.

своим пациентом, которому он запретил звонить любимой женщине, но пациент, желая позвонить психоаналитику, «по ошибке», «в задумчивости» назвал неправильный номер и все-таки был соединен с ней.

2.8. ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ, КОМБИНИРОВАННЫЕ, СЛУЧАЙНЫЕ И СИМПТОМАТИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ

Особое внимание следует уделить двум группам ошибочных действий — *повторяющихся и комбинированных*.

Повторяющиеся и комбинированные ошибочные действия являются своего рода вершиной этого вида действий. Это объясняется тем, что повторяемость проявлений обнаруживает устойчивость, которую почти никогда нельзя приписать случайности, но можно объяснить преднамеренностью. Кроме того, замена отдельных видов ошибочных действий друг другом свидетельствует о том, что самым важным и существенным в ошибочном действии является не форма или средства, которыми оно пользуется, а намерение, которому оно служит и которое должно быть реализовано самыми различными путями. В качестве примера повторяющегося забывания З. Фрейд приводит достаточно иллюстративную историю, которая произошла с американским психоаналитиком Э. Джонсом (1911). Однажды по неизвестным причинам в течение нескольких дней Э. Джонс забывал письмо на письменном столе. Наконец, он решился его отправить, но получил письмо обратно, так как забыл написать адрес. Написав адрес, он принес письмо на почту, но оказалось, что забыл наклеить марку. Тут уж он был вынужден признать, что вообще не хотел отправлять это письмо.

В другом случае захватывание вещей «по ошибке» комбинируется с запрятыванием. Это часто проявляется в некой «рассеянности» — когда человек очень хочет что-то оставить у себя.

Есть целый ряд других явлений, очень близких к ошибочным действиям, к которым это название, однако, уже не подходит. Их называют *случайными и симптоматическими действиями*. Они тоже носят характер не только немотивированных, незаметных и незначительных, но и излишних действий. От ошибочных действий их отличает отсутствие второго намерения, с которым сталкивалось бы первое и благодаря которому оно бы нарушалось. С другой стороны, эти действия легко переходят в жесты и движения, которые, по мнению З. Фрейда, выражают эмоции. К этим случайным действиям

относятся все кажущиеся бесцельными манипуляции с одеждой, частями тела, предметами, а также мелодии, которые люди часто напевают про себя. Ученый считал, что все эти явления полны смысла и их можно толковать так же, как и ошибочные действия, что они являются некоторым знаком других, более важных душевных процессов и сами относятся к полноценным психическим актам.

> Интимные желания и фантазии художника становятся произведениями искусства только посредством преобразования, когда непристойное в этих желаниях смягчается, личностное их происхождение маскируется и в результате соблюдения правил красоты другим людям предлагается соблазнительная доля удовольствия.
>
> ***З. Фрейд***

Таким образом, становятся очевидными и разрешимыми многие проблемы, связанные с пониманием ошибочных действий. Ошибочные действия являются психическими актами, в которых можно усмотреть смысл и намерение, они возникают благодаря наложению друг на друга двух различных намерений. Одно из этих намерений подвергается оттеснению, его выполнение не допускается и в результате оно проявляется в нарушении другого намерения. Ошибочные действия, по сути, представляют собой компромиссы, они означают *полуудачу* или *полунеудачу* для каждого из двух намерений; поставленное под угрозу намерение не может быть ни полностью подавлено, ни всецело проявлено за исключением отдельных случаев. Здесь, вероятно, следует предположить, что для осуществления таких интерференций или компромиссов необходимы особые условия, которые пока остаются неизвестными.

Лекция 3
ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ ПОЛЯ: МОДЕЛИ ЛИЧНОСТИ И ОКРУЖЕНИЯ

> В природе корень тянется к влаге, верхушка — к солнцу, и растение формируется от одной неудовлетворенности к другой... Жить — значит ежемгновенно испытывать в чем-то недостаток: изменяться дабы чего-то достичь, — тем самым переходить в состояние какой-то иной недостаточности.
>
> ***П. Валери***

3.1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ПОЛЯ

Теория поля К. Левина является оригинальной теорией в объяснении человеческого поведения. Согласно ей, протекание действий целиком сводится к конкретной совокупности условий существующего в данный момент поля.

Понятие ***поля*** охватывает факторы как *внешней (окружение),* так и *внутренней (личность)* ситуации. С помощью этой теории возможно не только выявить все условия, значимые для определения поведения и характеризующие как наличную ситуацию, так и состояние субъекта, но и описать их динамические взаимоотношения.

В рамках теории поля К. Левин предложил схему психологического изучения человеческого поведения, которая имеет целый ряд отличительных особенностей.

Во-первых, согласно ей анализ поведения должен основываться на общей ситуации. В объяснение поведения включается более ши-


К. Левин

рокий круг явлений, чем объединение отдельных элементов типа раздражителей и реакций.

Во-вторых, ситуацию следует интерпретировать так, как она представляется личности. Это означает, что объяснение должно быть психологичным. При этом детерминанты поведения независимо от локализации в окружении или субъекте должны пониматься психологически. В связи с этим к основным компонентам причинно-следственного анализа относятся, например, не раздражители, как их рассматривает бихевиоризм, а воспринимаемые (отраженные субъектом) особенности окружения, которые предоставляют человеку различные возможности для действия. Психологическому анализу должно подлежать таким образом не только все, что происходило с действующим субъектом в нем самом и окружении, но и другие факторы, влияющее на поведение.

В-третьих, для объяснения поведения описания простых связей в виде ассоциации стимул – реакция явно недостаточно. Согласно К. Левину, в основе всякого поведения лежат силы, основными из которых являются потребности.

В-четвертых, простая классификация наблюдаемых феноменов не идет дальше описательного уровня и может стать причиной неверного объяснения, поскольку внешне одинаковое поведение не обязательно связано с одними и теми же причинами. Необходимо выработать общие понятия и использовать их как конструктивные элементы, сочетание которых позволяло бы объяснить каждый конкретный случай.

В-пятых, на поведение влияет только то, что действует «здесь и сейчас»: будущие и прошлые события сами по себе не могут определять поведение в настоящий момент, они действенны лишь как нечто актуально припоминаемое или предвосхищаемое. Эти события могут лишь внести свой вклад в структуру общей ситуации и

несколько изменить композицию поля, но не более. Тем не менее, их влияние может сказываться на актуальных состояниях субъекта и его окружения.

В своей модели психологического объяснения поведения К. Левин стремился преодолеть аристотелевский тип мышления, т. е. отказаться от классификации внешних наблюдаемых характеристик, и утвердить галилеевский метод, т. е. осуществить анализ условий протекания явлений и свести их к основным объяснительным конструктам. Такими конструктами стали понятия общей динамики: напряжение, сила, поле (по аналогии с электромагнитным и гравитационным полями).

Еще более значительным для исследования поведения было требование К. Левина анализировать ситуацию в целом. Результатом такого требования стало знаменитое уравнение поведения, согласно которому поведение (П) есть функция личностных факторов (Л) и факторов окружения (О): **П = f(Л,О)**. Это открывает путь для учета двустороннего влияния личностных и ситуационных факторов на поведение человека (рис. 6).

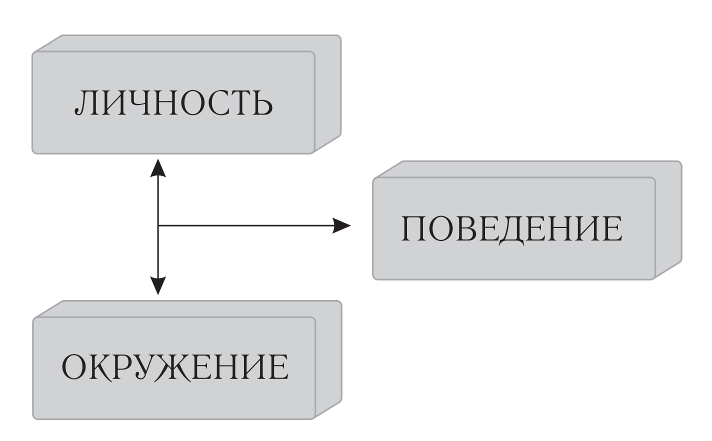


Рис. 6. Влияние личностных и ситуационных факторов на поведение человека

Исходя из этого, для объяснения поведения Левин разработал две отчасти дополняющие друг друга ***модели:*** *личности и окружения*. Структурными компонентами этих моделей являются соседствующие, отграниченные друг от друга области. Несмотря на это сходство, структурные области в каждой из моделей имеют разное значение, которое определяется динамическими компонентами обеих моделей. Модель личности оперирует энергиями и напряжениями, т. е. скалярными величинами. Модель окружения имеет дело с силами

и целенаправленным поведением (в сфере действия соответствует локомоциям), т. е. векторными величинами. В конечном счете обе теоретические схемы базируются на представлении гомеостатической регуляции: создавшееся положение стремится к состоянию равновесия между различными областями пространственного распределения напряжений или сил. При этом регулирующим принципом является не уменьшение напряжения, а его уравновешивание по отношению к более общей системе или полю в целом.

3.2. МОДЕЛЬ ЛИЧНОСТИ

Исходным моментом при создании К. Левином психологической теории личности стал следующий тезис: чтобы выученное проявилось в поведении, недостаточно образования в результате научения устойчивого сочетания стимул – реакция. За поведением всегда должны стоять какие-то актуально действующие силы. На первом плане для Левина стоял вопрос энергетизации. Под этим имелась в виду не проблема энергетического обеспечения текущих когнитивных и моторных действий, а скорее, проблема центрального управления поведением, точнее, того, какая из возможных в данной ситуации тенденций действия возобладает и начнет определять поведение.

К. Левин считал, что человек – сложная энергетическая система. Тип энергии, осуществляющий психологическую работу, называется ***психической энергией***. Психическая энергия высвобождается, когда психическая система (человек) пытается вернуть равновесие. Неуравновешенность продуцируется возрастанием напряжения в одной части системы относительно других в результате внешней стимуляции или внутренних изменений. Когда напряжение в системе вновь выравнивается, выход энергии прекращается и вся система приходит в состояние покоя.

В связи с этим проблему энергетизации К. Левин пытался решить с помощью модели меняющихся состояний напряжения в различных областях структуры личности. Как показано на рис. 7 , личность представляет собой систему, состоящую из многочисленных непересекающихся друг с другом областей. Каждая область соответствует определенной цели действия, будь то устойчивое стремление, которое можно обозначить как потребность (мотив), или же сиюминутное желание. Области структуры личности могут также представлять

некоторые активности или знания человека. Отдельные области в зависимости от степени близости имеют разную степень сходства. Две области максимально похожи, если имеют общую границу.

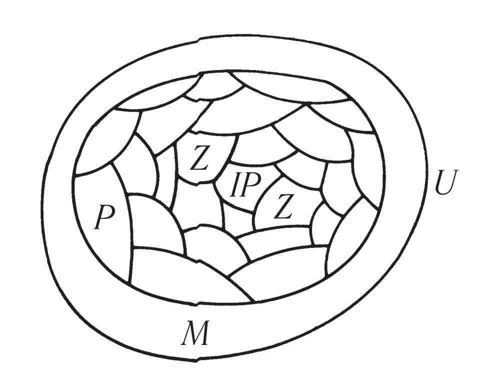


Рис. 7. Модель личности:
M – сенсомоторная пограничная зона, выполняющая роль посредника между окружающим миром (*U*) и внутриличностными областями (*IP*). Внутриличностные области подразделяются на центральные (*Z*) и периферические (*P*).

По своему местоположению **области** делятся на ***центральные*** и ***периферические.*** Первые граничат с большим количеством областей, чем вторые. Числом пограничных областей определяется «близость к Я», личностная значимость целей действия или представленных этими областями активностей, а также их влияние на другие цели и активности.

Области также различаются своим ***внутренним и внешним положением***, определяемым степенью соседства (т. е. возможностью доступа) с пограничной зоной, окружающей все области структуры личности. Сама **пограничная (сенсомоторная) зона** выполняет ***функции восприятия и исполнения***, т. е. выступает посредником между индивидом и окружением: с одной стороны, восприятие несет информацию об окружающем мире, а с другой – моторное исполнение обеспечивает воздействие личности на окружение (сюда относится не только такая сравнительно грубая моторика, как локомоции, но и речь, а также мимика).

3.3. НАПРЯЖЕННЫЕ СИСТЕМЫ В МОДЕЛИ ЛИЧНОСТИ

В целом модель личности представляет собой чистую структуру областей с отношениями соседства и функциями опосредования внутреннего и внешнего. Следует упомянуть еще одну структурную особенность – ***состояние границы***. Она может обладать различной прочностью и, будучи проницаемой, обеспечивать связь между соседними областями.

С этой структурной особенностью границ областей связан динамический компонент модели личности. Для его обозначения Левин

ввел понятие **напряжения.** Напряжение – это состояние человека, или точнее, состояние внутриличностного региона относительно остальных внутриличностных регионов.

Отдельные области структуры личности могут различаться по состоянию напряжения. Напряжение областей можно представить себе в виде сосудов, наполненных находящейся под различным давлением жидкостью. Область с повышенным по сравнению с другими областями напряжением К. Левин обозначал как ***«напряженную систему».*** Для такой системы *характерна тенденция к уравновешиванию напряжения с соседними областями*.

Напряжение обладает двумя важными свойствами. Первое заключается в том, что состояние напряжения в определенной системе стремится к выравниванию с напряжением окружающих систем. Например, если система «*a*» находится в состоянии высокого напряжения, а окружающие системы «*b*», «*c*», «*d*» и «*e*» в состоянии низкого напряжения, тогда напряжение будет стремиться из «*a*» в «*b*», «*c*», «*d*» и «*e*» до тех пор, пока напряжение не уравняется во всей системе (рис. 8).

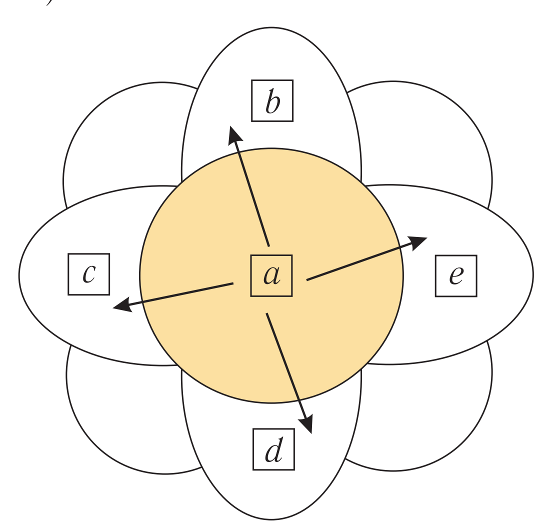


Рис. 8. Уравнивание напряжения с соседними областями

Психологическое средство уравнивания напряжения называется ***процесс***. Процессом может быть мышление, запоминание, чувствование, восприятие, действие и т. п. Например, человек, столкнувшийся с необходимостью разрешения проблемы – сложить пасьянс «Косынка» на компьютере – становится напряженным в одной из систем. Для разрешения проблемы – и тем самым редуцирования напряжения – он использует процесс мышления. Мышление про-

должается до достижения удовлетворительного результата, и в это время человек возвращается к состоянию равновесия. Или, например, у человека намерение вспомнить номер телефона приводит в действие процесс памяти, который восстанавливает номер и тем самым приводит к снижению напряжение.

Хотя напряжение всегда стремится к состоянию равновесия, это свойство относится лишь к системе в целом, но не обязательно ко всем частям-системам. Частная система может в действительности становиться все более и более напряженной, в то время как вся система возвращается к уравновешенному состоянию. Это случается, когда человек, решая проблему, вынужден идти окольным путем. Во время «обхода» напряжение может повышаться в одном из субрегионов, хотя общий процесс, в конечном счете, вернет человека к состоянию равновесия. Например, студенту необходимо написать реферат по предмету. Он приступает к решению этой задачи, хорошо зная, что придется выдерживать нарастающее напряжение (поиск нужной литературы, ее конспектирование и аннотирование и пр.), но в то же время предвидя, что конечным результатом будет более совершенный баланс сил – достижение конечного результата.

Состояние равновесия вовсе не означает, что в системе нет напряжения. Совершенно очевидно, что ни один организм не может достичь состояния, абсолютно свободного от напряжения, и при этом остаться в живых. Равновесие означает, что напряжение во всей системе уравнено, либо что подсистема с неравным относительно других напряжением надежно отгорожена и изолирована от других внутриличностных систем. Такая напряженная система может оставаться в изоляции долгое время и представлять более или менее постоянный резервуар энергии. В личности может быть ряд таких жестко сегрегированных систем, которые постоянно снабжают энергией деятельность психических процессов.

Человек, установивший равновесие на высоком уровне напряжения, заметно отличается от человека, установившего равновесие на низком уровне напряжения. В первом случае давление на моторику будет сильнее и высока вероятность постоянной утечки энергии в моторику. Такой человек будет демонстрировать высокую диффузную безостановочную активность («полевое поведение»).

Полевое поведение — понятие, введенное К. Левином для обозначения совокупности импульсивных ответов на внешние стимулы

(стимулы окружающей среды), характеризующееся низким уровнем произвольности и преобладанием ориентации человека на ситуативно значимые объекты воспринимаемого окружения (в отличие от ориентации на принятую цель деятельности, т. е. на такую цель, достижение которой связано с удовлетворением наличествующих у индивидуума внутренних потребностей и мотивов). Многие замечали за собой, что в ситуации ожидания начинают ходить по комнате.

Эксперимент

Испытуемый приглашался в комнату, в которой на столе были разложены различные предметы: колокольчик, книга, карандаш, шкафчик, закрытый занавеской из свисающих гирлянд бисера, распечатанное письмо и другие объекты. Испытуемого, которого пригласили якобы с целью исследования его «интеллекта» или «памяти», просили минуточку подождать. «Я забыл, что мне необходимо позвонить», — говорил экспериментатор, выходил из комнаты, а сам наблюдал (через стекло Гизела) за тем, что будет делать испытуемый, оставшись наедине. Все без исключения испытуемые производили какие-то манипуляции с предметами: некоторые перелистывали книгу, трогали шкафчик, проводя пальцем по бисерной занавеске; все без исключения позванивали колокольчиком. К. Левин считал, что, когда человек не занят осмысленным действием и у него не формировалось дифференцированное намерение, его поведение носит мимолетный характер и становится «ситуативно обусловленным», «полевым».

Второе концептуальное свойство напряжения заключается в том, что оно оказывает давление на границы системы. Если граница прочна, диффузия напряжения из системы к пограничным с ней будет остановлена, но если граница слаба, напряжение перетечет в другие системы. Обычно отдельная напряженная система граничит более чем с одной напряженной системой. В таких случаях сопротивление одной части границы может быть слабее, чем сопротивление других частей. Это позволяет напряжению перемещаться в определенных направлениях свободнее, чем в других. Иными словами, динамическая коммуникация между системами изменчива. Напряженная система «*a*» может коммуницировать с напряженной системой «*b*» так, что обмен энергией протекает легко, и в то же время быть отдаленно связанной с системами «*c*», «*d*» и «*e*», так, что обмен энергией затруднен (рис. 9).

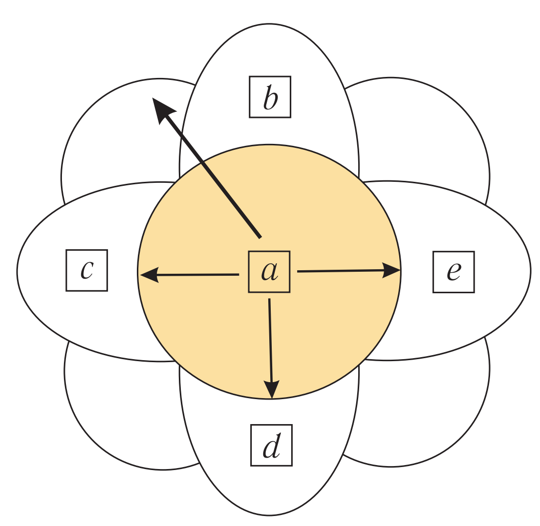


Рис. 9. Уравнивание напряжения путем отреагирования

Таким образом, уравновешивание может осуществиться двумя путями:

➢ напряженная система, побуждающая производимое действие, разряжается путем ***отреагирования***, если находит доступ к пограничной зоне сенсомоторной активности, т. е. она начинает определять поведение, продолжающееся до тех пор, пока не достигается цель действия;

➢ если же система не находит такого доступа, то ее силы воздействуют на собственные границы. В таком случае уравновешивание напряжения достигается путем ***диффузии***, которая зависит от прочности границ с соседними областями и фактора времени.

Оба вида уравновешивания напряжения не являются собственно объяснением, а представляют собой физикалистскую метафору. Они сыграли большую эвристическую роль при анализе ряда феноменов поведения, который предприняли ученики К. Левина в ставших классическими экспериментах по «психологии действия и аффекта».

Первый вид уравновешивания напряжения позволяет объяснить, какое действие начнется после окончания предшествующего или будет возобновлено после прерывания. Классическим в этом отношении является так называемый «Эффект Зейгарник». Ученица К. Левина Б. В. Зейгарник установила, что прерванные действия удерживаются в памяти лучше завершенных.

Уравновешивание напряжения через диффузию позволяет объяснить столь различные феномены, как удовлетворение потребности замещающей деятельностью (K. Lewin, K. Lissner, W. Mahler, M. He-

nie), а также роль утомления, эмоций гнева (T. Dembo) и выхода в ирреальный план действий (J. F. Brown) при разрядке напряженной системы. Состояния утомления, эмоционального возбуждения и ирреальность действия понимаются при этом как условия, уменьшающие прочность границ областей, а, следовательно, увеличивают их проницаемость.

Структура внутриличностных областей не задается раз и навсегда. По мере индивидуального развития и накопления опыта она дифференцируется и может переструктурироваться. Каждая моментальная цель действия представлена в этой структуре собственной областью. Как отмечает К. Левин в своем основополагающем труде «Намерение, воля и потребность», цели действия очень часто представляют собой «квазипотребности», т. е. производные потребности.

3.4. ПОТРЕБНОСТЬ И КВАЗИПОТРЕБНОСТЬ

Возрастание напряжения или высвобождение энергии во внутриличностном регионе вызываются возникновением *потребности*. Под ***потребностью*** К. Левин понимал *динамическое состояние* (*активность*)*, которое возникает у человека при осуществлении какого-нибудь намерения, действия*. Он считал, что потребности – мотор (механизм) человеческого поведения.

Потребность может быть физиологическим состоянием – таким как голод, жажда, половое желание; она может представлять желание чего-либо типа работы или, например, замужества, или же может быть намерением сделать что-то – например, завершить задание или продолжать начатое. Потребность, следовательно, – это понятие из области психологии мотивации, эквивалентное таким понятиям, как мотив, желание, влечение или побуждение.

Представляет интерес понимание К. Левин феномена потребности. Он воздерживался от систематического обсуждения природы, источника, числа и видов потребностей. Он также не считал необходимым составление перечня потребностей потому, что, во-первых, такой перечень был бы почти бесконечен, а во-вторых, единственное, что достойно психологического описания – репрезентация тех потребностей, которые реально существуют в данный момент времени. Это единственные потребности, производящие эффект. Абстрактно говоря, каждый способен чувствовать голод, но лишь когда голод

реально нарушает существующее в человеке равновесие, его стоит принимать во внимание. Каждая потребность — это конкретный факт, и невозможно понять истинную психологическую реальность, не описав ее во всей полноте.

> Три дела, однажды начавши, трудно кончить: а) вкушать хорошую пищу; б) беседовать с возвратившимся из похода другом и в) чесать, где чешется.
>
> ***К. Прутков***

Вместе с тем, наряду с потребностями К. Левин различал и ***квазипотребности***. И если потребность соотносится с некоторым внутренним состоянием, например, голода, то квазипотребности эквивалентны специфическому намерению, типа удовлетворить голод, поев в конкретном ресторане. Иными словами, совершение какой-нибудь деятельности означает порождение динамической заряженной системы, возникающей в данной ситуации в данный момент. Б. З. Зейгарник приводит такой пример: студенты слушают лекцию. Причины, заставившие их прийти на лекцию, могут быть различны. Одни пришли, чтобы изучать данный предмет, другие — потому, что хотят послушать данного лектора, третьи — чтобы записать конспект для экзамена. Но сам факт, что студенты сейчас слушают лекцию, означает собой совершение намеренного действия, свидетельствующее о наличии квазипотребности.

К. Левин полагал, что потребности человека не носят ни врожденного, ни биологического характера, а в значительной степени детерминируются социальными факторами.

Квазипотребности имеют преходящий характер. Они часто возникают из намерения. Намерение образует напряженную систему, которая разряжается и исчезает только после достижения цели действия. Например, человек испытывает потребность в эмоциональной близости — он набирает номер телефона и звонит другу.

Квазипотребности могут, однако, образовываться и без акта намерения как подлежащие исполнению деятельности, служащие необходимыми промежуточными ступенями к достижению целей действия и связанные с «истинными», т. е. более общими и устойчивыми потребностями.

Эксперимент М. Овсянкиной

Испытуемому давалось некое элементарное задание — сложить фигуру из разрезанных частей, нарисовать предмет, решить головоломку. Испытуемый начинает выполнять это задание. То обстоятельство, что субъект принял задание, означает, по Левину, возникновение намерения, напряженной системы (квазипотребности). По мере того как человек выполняет это задание, т. е. осуществляет свое намерение, эта система разряжается. Завершение выполнения задания означает разрядку системы.

Примерно в середине действия, ближе к его концу, М. Овсянкина прерывала испытуемого и просила выполнить другое действие. Испытуемый брался за второе действие, которое было по своей структуре иным, совершенно непохожим на первое, и заканчивал его. Но в это время, когда испытуемый занимался вторым заданием, экспериментатор скрывал остатки материала первого задания, например, накрывал его газетой. При окончании второго действия экспериментатор делал вид, что он чем-то занят, искал что-то в столе, подходил к окну, якобы писал и в то же время наблюдал за поведением испытуемого. Оказалось, что в 86 % испытуемые возвращались к прежнему, прерванному действию.

Например, указания преподавателя о необходимости записи материала лекции, как правило, принимаются студентами без предварительного намерения. Возникает квазипотребность выполнить заданную деятельность, которая, по сути, не отличается от действия, предпринимаемого по собственной инициативе. В обоих случаях можно заметить, что деятельность после прерывания вновь спонтанно возобновляется – «Эффект Овсянкиной». Решающим в силе квазипотребности (или соответствующей ей напряженной системы) является не наличие или интенсивность акта намерения, а степень связи квазипотребности с истинными потребностями, степень «насыщенности» ими.

Таким образом, как всякая потребность, квазипотребность стремится к удовлетворению. Удовлетворение квазипотребности состоит в разрядке ее динамического напряжения. Следовательно, ***квазипотребность***, по К. Левину, – это *некая напряженная система (намерение), которая возникает в определенной ситуации, обеспечивает деятельность человека и стремится к разрядке (удовлетворению)*.

Наличие напряженной системы, будь то потребность или квазипотребность, сопровождается специфическими изменениями восприятия окружения. Объекты, которые могут служить для разрядки или

удовлетворения потребностей, приобретают так называемый побудительный характер, *валентность*, что и выделяет их из окружения, приводит в движение целенаправленное поисковое поведение. Если, например, человек собирается опустить письмо, то в незнакомом месте почтовый ящик как бы сам бросается в глаза, хотя осознанно его не ищут. Сила валентности зависит от степени напряжения системы. Этой зависимостью утверждается единственная связь между двумя разными в своей основе моделями.

К. Левин отмечал, что относительно потребностей можно различить три состояния: голода, насыщения и пресыщения. Эти состояния, полагал К. Левин, соответствуют положительной, нейтральной и негативной валентности регионов активности, соотносящихся с конкретной потребностью. Пресыщение означает, что желательный в прошлом объект или деятельность стали вызывать отвращение в плане продолжения связанного с ними опыта. Переизбыток приводит к отвращению.

> Ни насыщение, ни голод и ничто другое не хорошо, если переступить меру природы.
>
> ***Гиппократ***

Гибкость и широта применения модели личности в значительной мере определяются ее структурными компонентами. Модель оперирует вариантами взаимного расположения внутриличностных областей, прочностью их границ и, наконец, положением границ повышенной прочности (рис. 10).

На нем представлены три различных динамических состояния индивида, а именно:

а) при отсутствии побуждения;

в) под давлением, которому противостоит самообладание;

с) при крайне высоком напряжении.

Для каждого состояния можно вывести различные способы поведения, например недифференцированный аффективный взрыв в случае состояния (*с*). Таким образом, главным динамическим компонентом модели личности К. Левина являются не силы и направления, а состояния напряжения, соответствующие «психогидравлическим» моделям З. Фрейда и К. Лоренца. Во всех трех моделях действует одна и та же аналогия – принцип «паровозного котла»: накапливающаяся в емкости жидкость (как в паровом котле), повышая давление, стремится к выравниванию сил, к «оттоку».

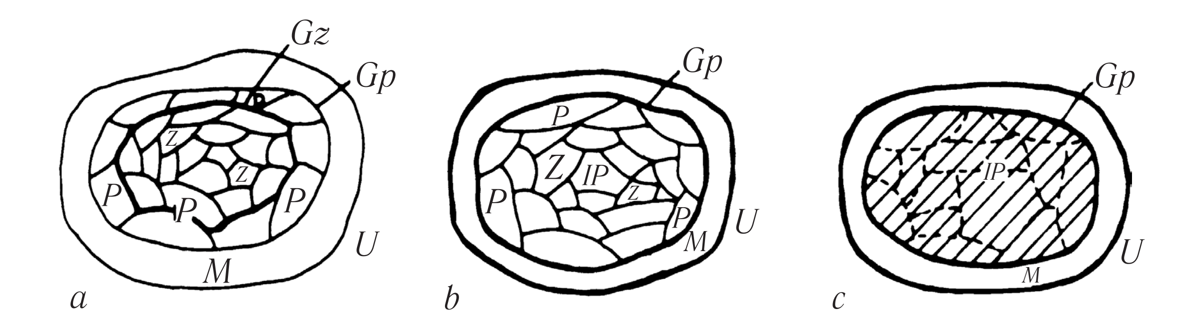


Рис. 10. Модели трех состояний индивида:
*(**а**) при отсутствии побуждения периферийные зоны **р** внутриличностных областей **IP** легко доступны воздействию окружающего мира **U**, а центральные зоны **z**, напротив, доступны в значительно меньшей степени, на что указывает разная прочность границ центральных и периферических областей **Gz** и внутриличностных областей и сенсомоторной пограничной зоны **Gp**; внутриличностные области **IP** относительно свободно воздействуют на сенсомоторную пограничную зону **M**; (**в**) под давлением, которому противостоит самообладание, периферийные зоны **р** внутриличностных областей **IP** не столь доступны, как в случае (**а**), внешним воздействиям, периферийные (**р**) и центральные (**z**) зоны связаны теснее, коммуникации между **IP** и **M** затруднены; (**с**) при крайне высоком напряжении возможна унификация (примитивизация, регресс) внутриличностных областей **IP**.*

Тем не менее, в воззрениях К. Левина остается не совсем проясненным, как именно протекают постулированные моделью личности процессы. В частности, как напряженная система находит доступ к сенсомоторной пограничной зоне и каким образом осуществляется предусмотренное двигательное исполнение, хотя структурный компонент модели личности придает ей известную изменчивость. Полевые представления реализованы в теории в той мере, в какой она оперирует отношениями соседства, взаимного расположения и новообразованием областей. Сюда присоединяется, скорее, техническое представление о прочности границ областей, т. е. их проницаемости для состояний напряжения. Хотя К. Левин указывал, что окружающий мир находится по ту сторону пограничной сенсомоторной зоны, в модели личности он никак не представлен. Взаимодействие с ним в модели только предполагается. Личность, таким образом, оказывается заключенной в оболочку, а созданная К. Левином модель не удовлетворяет его же требованию анализировать совокупную ситуацию. В модели не нашлось места связывающим личность с окружающим миром мотивирующим ожиданиям и привлекательности самих

объектов (требовательный характер вещей, валентности). Чтобы их ввести, К. Левин создал модель окружения. Несмотря на свою ограниченность, модель личности способствовала проведению ряда важных экспериментов, результаты которых изложены ниже.

3.5. МОДЕЛЬ ОКРУЖЕНИЯ

Наблюдая поведение людей в различных ситуациях, К. Левин стремился выявить психологическую структуру окружающего мира как пространства действия. Ему удалось установить примечательные различия между психологической и географической структурой мира, особенно если последняя описывается в евклидовой системе координат. Наблюдения такого рода К. Левин провел еще фронтовиком, во время Первой мировой войны. Они описаны в его первой психологической публикации «Военный ландшафт» (K. Lewin, 1917). Представления о протяженности отрезков пути в аналогичных участках ландшафта на фронте по сравнению с тылом полностью меняются. Если требуется достичь близлежащего в географическом отношении места, то на фронте в качестве непреодолимых препятствий могут оказаться все легко преодолимые и ведущие непосредственно к цели участки, если они не скрыты от наблюдения противника. В условиях возможного вмешательства неприятеля петляющая и укрытая от посторонних глаз тропинка психологически становится наикратчайшим путем к цели, даже если с географической точки зрения она является окольной дорогой (психологически она так не переживается).

Направление возможного или реально происходящего действия должно быть представлено в модели окружения в психологическом, а не в географическом пространстве. Психологическое пространство, или поле, состоит из различных областей, которые структурируют не пространство в собственном (географическом) смысле слова, а психологически возможные действия и события.

При описании модели личности отмечалось, что возникновение поведения обусловливается в первую очередь внутренней динамикой напряженных систем — динамикой взаимозависимости и коммуникации между системами. Исходя из этого можно было бы предположить, что энергия, текущая из внутриличностного региона в моторику, будет прямо завершаться психологической локомоцией. Однако К. Левин был убежден, что давящее на внешнюю границу человека напряжение не может вызвать локомоцию, действие. Действие посредством

моторики может возникнуть только тогда, когда потребность или напряжение связывается с определенными свойствами среды, определяющими тип локомоции.

Здесь снова необходимо обратиться к понятию валентности. ***Валентность*** — это свойство региона психологической среды, его ценность для человека. Выделяют два типа ценности — положительная и отрицательная. К региону, обладающему положительной ценностью, можно отнести тот, что содержит целевой объект, который редуцирует (снижает) напряжение, когда человек войдет в него. Например, для голодного человека регион, который гарантирует получение пищи, обладает положительной валентностью. К региону, обладающему негативной ценностью — тот, что повышает напряжение. Например, для человека, боящегося собак, любой регион, где находится собака, будет иметь отрицательную валентность. Положительная валентность привлекает, отрицательная отталкивает.

> Что не прельщает, то мертво.
>
> ***И. В. Гете***

Как уже отмечалось, валентность связана с потребностью. Это означает, что положительная или отрицательная валентность конкретного региона среды напрямую зависит от системы, находящейся в состоянии напряжения. Именно потребности сообщают средовому региону ценностность. Они организуют среду в сеть привлекающих и отталкивающих регионов, создавая своеобразную «когнитивную карту».

Валентность — величина переменная; она может быть слабой, средней, сильной. Сила валентности зависит от силы потребности. Валентность ведет человека через его психологическую среду, но не является силой, которая мотивирует возникновение локомоции.

Локомоция возникает, когда на человека действует достаточная сила. Сила также связана с потребностью, но в отличие от внутриличностного напряжения, это вектор, существующий в психологической среде. К свойствам силы относятся направление, величина и точка приложения. Направление, которое указывает вектор, — репрезентация направления силы, длина вектора репрезентирует величину силы, а место на внешней границе, которого касается кончик стрелы, — точку приложения. Иными словами, психологические силы — это свойства среды, а не человека.

Если на человека действует только один вектор (одна сила), тогда будет локомоция, или тенденция к движению в направлении вектора. Если два или более векторов толкают человека в нескольких разных направлениях, итоговая локомоция может выступать как результирующая этих сил (рис. 11).

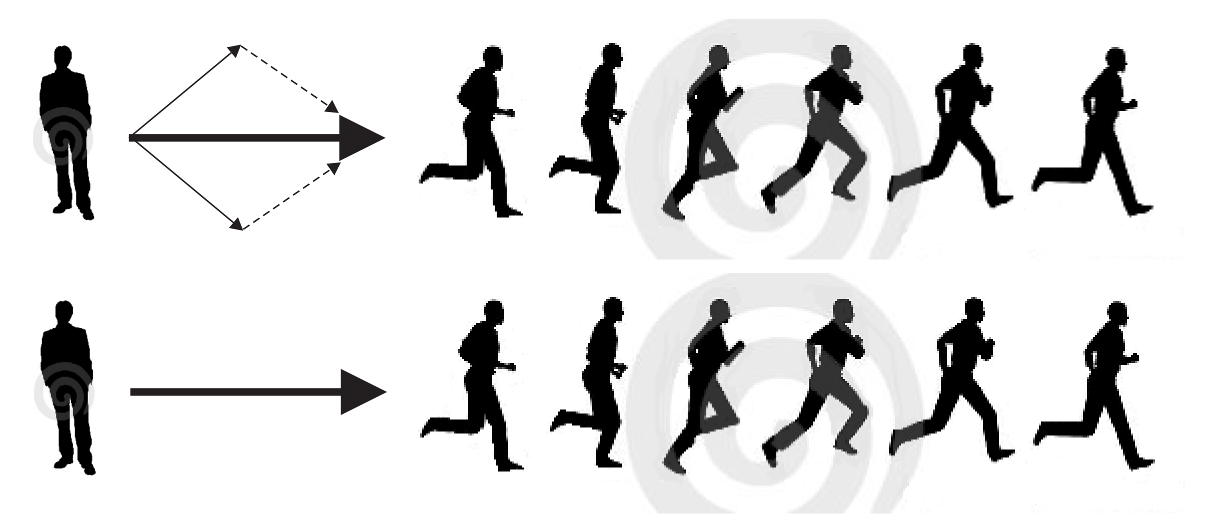


Рис. 11. Векторные тенденции движения

Теперь через отношения валентности и вектора, можно со всей четкостью понять «зигзаги» поведения человека в психологическом поле. Регион, обладающий положительной валентностью, — это такой регион, в котором действующие на человека векторы направлены в сторону этого региона («центростремительные силы»). Регион с отрицательной валентностью — тот, в котором векторы указывают противоположное направление («центробежные силы»). Другими словами, направление вектора прямо определяется местоположением региона с положительной либо отрицательной валентностью. Величина вектора соотносится с силой валентности, психологической дистанцией между человеком и валентным объектом и относительной силой других валентностей.

Таким образом, часть областей соответствует возможным позитивным и негативным событиям: целевые регионы с позитивной валентностью и регионы опасности с негативной валентностью. Остальные области представляют инструментальные возможности действия, использование которых приближает к целевому региону или отдаляет от региона опасности. Они имеют, таким образом, значение средства действия. В одной из областей модели окружения находится сам субъект, представляемый точкой или кружком. Чтобы достичь

целевого региона с позитивной валентностью, человек должен одну за другой «перебрать» все области, лежащие между ним и целевым объектом, преодолеть их в действии. Если, например, кто-то хочет купить автомобиль и самостоятельно им управлять, он должен получить водительские права, скопить деньги, явиться в место продажи автомобилей, обратиться к продавцу и т. д.

Модель окружения не столько объясняет, сколько описывает ведущие к достижению искомой цели или позволяющие избежать нежелательных событий возможные действия, какими они представляются человеку в данном жизненном положении. Таким образом, она позволяет описать когнитивную репрезентацию соотношений средств и цели, которые субъект структурирует, исходя из своих возможных действий и их результатов. Другими словами, речь идет о мотивирующих ожиданиях, структурного компонента модели окружения.

Динамическим компонентом модели окружения является поле сил, центр которого может лежать, как это изображено на рис. 12, в областях с позитивной или негативной валентностью. На человека воздействуют силы определенной интенсивности, и их результирующий вектор определяет направление и силу его психических локомоций. Если же в противоположном направлении действуют силы приблизительно такой же интенсивности, возникает конфликт. Направление означает при этом последовательность отдельных целевых действий. Часто действие разными путями ведет к одной и той же цели, психологическое направление в этом случае остается неизменным, имеет место эквивалентность исходов целенаправленного поведения.

Использовавшиеся первоначально К. Левином понятия топологии не вполне удовлетворяли его, поскольку с их помощью можно оперировать лишь отношениями соседства, но не направлениями. Он попытался усовершенствовать их, обратившись к «годологическим» (от греческого слова «hodos» — «путь») понятиям: пути действий, которые представлялись как связи между областью, в которой в данный момент находится субъект, и областью цели. На рисунке 12а показаны три различных пути достижения цели. К. Левин допускает, что среди возможных вариантов обычно существует своего рода «лучший» путь, которому отдается предпочтение, так как он требует пересечения наименьшего числа областей, т. е. представляется «кратчайшим». Короткость, или минимальность, психологического расстояния зависит не только от числа промежуточных областей.

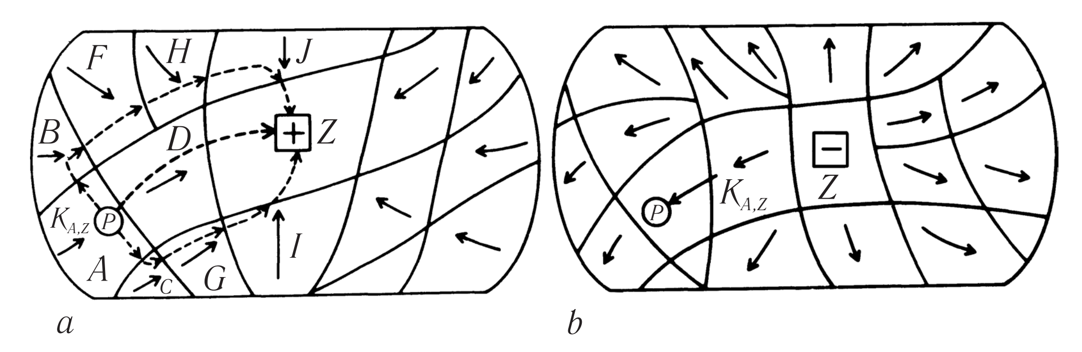


Рис. 12. Модель окружения, представленная в виде позитивного и негативного поля сил:

В позитивном поле (*a*) все силы направлены на объект цели *Z*. Действующая на личность сила *KA–Z* соответствует позитивному требовательному характеру (валентности). Если личность находится в области *A*, а цель – в области *Z*, то имеются три возможные пути, каждый из которых предполагает прохождение разного числа промежуточных областей (действий) *A–D–Z, A–C–G–I–Z* или *A–B–F–H–J–Z*. В негативном поле (*b*) все силы направлены от области *Z*. Действующая на личность в области *A* сила *KA–Z* соответствует негативному требовательному характеру *Z*.

Пример с военным ландшафтом показывает, что независимо от числа областей минимальность может определяться степенью сложности прохождения отдельных областей, мерой необходимых усилий или размером грозящей опасности.

К. Левин указывал на возможность динамического структурирования психологической среды. Динамика психологической среды может меняться четырьмя различными способами:

1) ценность региона может меняться количественно (например, от менее положительной к более положительной) или качественно (от положительной к отрицательной). Могут появляться новые валентности, могут исчезать старые;

2) векторы могут изменяться по силе, по направлению или в обоих отношениях;

3) границы могут становиться прочнее или слабее, появляться или исчезать;

4) могут меняться «вещественные» свойства региона, текучесть или ригидность.

Переструктурирование психологической среды может быть результатом изменений в системах напряжения человека, результатом локомоций или когнитивных процессов. Когнитивное переструктурирование происходит, когда человек обнаруживает новые способы

решения проблем (инсайт), вспоминает что-то забытое или видит в среде что-то, чего раньше не замечал. Переструктурирование может также быть следствием вторжения сторонних факторов из внешней оболочки в психологическую среду.

Данная модель, собственно, не объясняет и не предсказывает поведение, а лишь описывает, как оно осуществлялось: она не предиктивна, а постдиктивна.

Модель предполагает существующими и известными все мотивирующие поведение переменные: с одной стороны, мотивирующие валентности в форме областей психологического поля, с другой — когнитивные структуры ожиданий, в качестве содержания которых выступают отношения средств и цели в соответствующих путях действия. Эти переменные в модели представлены в виде соседствующих областей и проходящих через них путей. Несмотря на все усилия К. Левина, вопрос о том, как можно определить и представить психологическое расстояние, остался нерешенным. Не разрешен он и до сих пор, хотя ответ на него является важнейшей предпосылкой для определения интенсивности сил, исходящих от позитивной или негативной валентности и проявляющихся в различных областях поля.

Эвристическая плодотворность модели окружения определяется если не объяснением, то анализом условий поведения в относительно свободной ситуации. Представленные в модели данные позволяют проследить и вывести важные факторы в совокупном психологическом (т. е. задействованном в поведении) поле, такие как силы, препятствия, пути действия, близость к области цели.

Лекция 4
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ РАБОТЫ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В РАМКАХ ТЕОРИИ ПОЛЯ

О люди! Все похожи вы
На прародительницу Еву:
Что вам дано, то не влечет;
Вас непрестанно змий зовет
К себе, к таинственному древу;
Запретный плод вам подавай,
А без того вам рай не рай.

А. С. Пушкин

Идеи К. Левина вызвали череду остроумных экспериментов целой группы исследователей. Большинство экспериментов эмпирически обосновывают правомерность замыслов относительно модели личности. Модель окружения не породила такого количества экспериментальных работ, поскольку описывала поведение в относительно свободных и сложных ситуациях.

4.1. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕЗАВЕРШЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ

З. Фрейд в своей «Психопатологии обыденной жизни» (S. Freud, 1901) привел массу примеров психологических последствий неосуществившихся желаний, т. е. нереализовавшихся действий. Будучи «вытесненными» вследствие своего запретного или предосудительного характера, они не исчезают, а находят свое выражение в многообразных скрытых формах, будь то «свободное» вторжение, сон или так называемые ошибочные действия, мимолетные нарушения протекания деятельности. На таких наблюдениях основывается психоаналитическая теория и техника толкования.



Б. Ф. Зейгарник

На сходных наблюдениях последствий незавершенных действий строил свою модель личности и К. Левин: последствия незавершенных действий должны были проявиться в лучшем удержании прерванных заданий. Подтвердить это удалось ученицам К. Левина Б. Зейгарник (B. Zeigarnik, 1927) и М. Овсянкиной (M. Ovsiankina, 1928).

Наряду с классическими методами удержания и возобновления для учета последствий незавершенных действий были привлечены еще четыре поведенческих индикатора:

1) повторный выбор, т. е. выбор для дополнительного занятия одного из двух уже предлагавшихся заданий, одно из которых ранее было решено, а другое – нет (S. Rosenzweig, 1933; 1945; S. Coopersmith, 1960);

2) нейровегетативные изменения, наблюдающиеся при случайном упоминании незавершенного задания во время выполнения другой деятельности (R. Fuchs, 1954). Было замечено также, что прерывание действия сопровождается повышением тонуса мускулатуры (D. L. Freeman, 1930; A. A. Smith, 1953; D. W. Forrest, 1959);



М. А. Рикерс-Овсянкина

3) разные пороги узнавания для слов, обозначающих завершенные и прерванные задания (L. Postman, R. L. Solomon, 1949; A. J. Caron, N. A. Vallach, 1957);

4) возрастание привлекательности задания после прерывания (D. Cartwright, 1942; M. Gebhard, 1948).

По собственным словам К. Левина, идея изучить последствия незавершенных действий возникла, когда ему стало ясно, что конструкт напряжения в модели личности заслуживает серьезного рассмотрения и требует конкретной реализации в эксперименте. Применительно к каждому из трех компонентов модели личности:

(*а*) состоянию напряжения области (напряженная система), (*в*) подразделению областей (на центральные и периферические; по степени дифференцированности) и (*с*) свойствам материала (прочность границ областей) – можно принять ряд гипотез. В дальнейшем по каждой из теоретически выведенных гипотез были получены экспериментальные данные.

Напряженная система

1. Лучшее удержание и предпочтительное возобновление незавершенных квазипотребностей (оба явления позднее получили название эффекта Зейгарник). Б. Зейгарник установила (B. Zeigarnik, 1927), что незавершенные задания удерживаются в среднем в два раза лучше завершенных. При использовании в качестве критерия возобновления действия результаты оказались еще более выраженными (M. Ovsiankina, 1928).

2. Чем сильнее не удовлетворена квазипотребность, тем сильнее выражен эффект Зейгарник (или обобщенно: чем сильнее мотивация, тем значительнее последствия в случае недостижения ее цели). Испытуемые, у которых в выполнении заданий заметную роль играет честолюбие, воспроизводят незавершенные действия почти в три раза лучше, чем завершенные, а у тех, кто вообще не испытывает в ситуации эксперимента этого чувства, эффект Зейгарник зафиксировать не удается (B. Zeigarnik, 1927). Обострение мотивирующих побуждений духом соперничества увеличивает выраженность эффекта Зейгарник (A. J. Marrow, 1938).

3. При наличии других квазипотребностей эффект Зейгарник уменьшается. Использование в качестве критерия возобновление действия, как правило, дает большую выраженность последствий, чем проверка удержания прерванных действий в памяти. В последнем случае, если испытуемый воспринимает вопрос экспериментатора не как простое последующее обсуждение, а как проверку его памяти, то выраженность эффекта Зейгарник заметно уменьшается. В первом случае Зейгарник получила коэффициент (число воспроизведенных незавершенных действий к числу воспроизведенных завершенных) равный 2,8, во втором – 1,5.

Подразделение областей

1. Центральные квазипотребности порождают более сильный эффект Зейгарник, чем периферические. Об этом свидетельствует тот факт, что незавершенные задания, вызывавшие у испытуемого

особый интерес, удерживались лучше (B. Zeigarnik, 1927). Однако точных данных, подтверждающих эту гипотезу, нет, потому что различие между периферическими и центральными областями трудно задать экспериментально, исключив объяснение с помощью гипотезы о различной силе квазипотребностей.

2. Недостаточное отграничение областей, соответствующих завершенным и незавершенным заданиям, приводит к уменьшению эффекта Зейгарник. При большом сходстве материалов завершенных и незавершенных заданий выполнение похожего задания приобретает значение замещения, т. е. уменьшает последствия незавершенных заданий (см. ниже о замещающих действиях, а также: K. Lissner, 1933; W. Mahler, 1933).

Особенности материала

1. Неудовлетворенная квазипотребность со временем разряжается (границы напряженной системы обладают известной проницаемостью, что приводит к выравниванию напряжений) (M. Ovsiankina, 1928; J. R. Martin, 1940; A. O. Jager, 1959; 1960).

2. Ослабление эффекта Зейгарник при утомлении (в этом состоянии повышается «текучесть» границ областей) (B. Zeigarnik, 1927).

3. Ослабление эффекта Зейгарник при аффективном возбуждении.

4. По мере онтогенетического развития эффект Зейгарник проявляется сильнее, что объясняется увеличением с возрастом прочности границ областей. Б. Зейгарник установила соответствующие различия между детьми, подростками и взрослыми.

4.2. ЗАМЕЩАЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ

Неудовлетворенные потребности как последствия незавершенных действий могут быть удовлетворены через действия замещающие, т. е. напоминающие незавершенную деятельность или являющиеся производными от нее. На это явление обратил внимание З. Фрейд (S. Freud, 1915), но К. Левин (K. Lewin, 1932) первым подверг его экспериментальному анализу. К. Левина побудили к этой работе данные З. Фрейда, умозрительный, построенный на отдельных наблюдениях терапевтических эффектов характер которых не мог удовлетворить К. Левина в качестве объяснения анализировавшихся феноменов. Если влечения остаются нереализованными, то З. Фрейд говорит о

«судьбах влечений», т. е. или о смене собственно активности влечения через смещение первоначального объекта влечения на замещающий, или о так называемой сублимации «энергии влечения», которая разряжается в форме относительно безобидных видов активности.

К. Левин проанализировал условия, при которых незавершенное действие не имеет последствий в связи с завершением его в другом действии. В каком случае вводимое дополнительно действие приобретает значение замещения первоначального? При экспериментальном анализе использовалась разработанная М. Овсянкиной методика спонтанного возобновления задания: после его прерывания и до появления удобного случая для возобновления работы вводилось новое задание и испытуемому предоставлялась возможность его завершить. По тому, возобновлялась ли после этого работа над первоначально прерванным заданием, судили о замещающем характере промежуточной деятельности.

Основой для построения гипотезы здесь также стала модель личности, в частности ее постулаты о выравнивании уровня напряженности между соседними областями вследствие относительной проницаемости границ областей и об определении меры сходства целей действия и активностей по степени соседства представляющих их областей. Исходя из этих постулатов, можно ожидать, что быстрее всего разрядка напряженной системы произойдет через завершение возможно более схожего действия. Если область *A* есть напряженная система, то напряженность перетекает в соседнюю область *B*. Уровни напряжения выравниваются. Различие в напряжении снова увеличится, если область *B* после завершения действия полностью разрядится. Но в результате произойдет уменьшение напряжения в области *A*.

Наиболее известные эксперименты по изучению условий, при которых дополнительное действие приобретает значение замещающего, были проведены тремя ученицами К. Левина: К. Лисснер (K. Lissner, 1933), В. Малер (W. Mahler, 1933) и М. Хенле (M. Henle, 1944).

Сходство заданий

К. Лисснер прерывала работу детей, например, при вылепливании какой-либо фигуры из пластилина, и просила вылепить другую фигуру. Замещающая ценность относительно первоначального задания в целом возрастала соответственно степени сходства между обоими заданиями. Иными словами, чем больше похожи были два

задания, тем выше их возможность замещения друг для друга. Например, если прерванное задание состояло в лепке лошади, а замещающее – в лепке змеи, то количество возвращений было много меньше, чем в случаях, когда замещающее задание представляло рисование картинки или нанизывание бусинок (рис. 13).

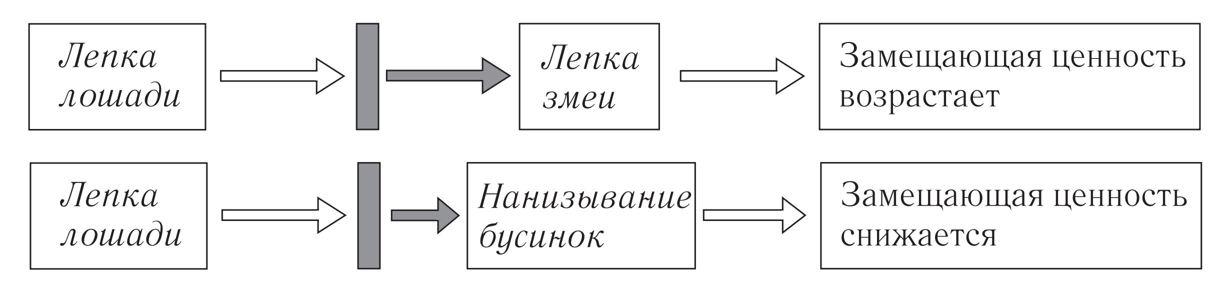


Рис. 13. Замещающая ценность при различной степени сходства заданий

К сожалению, не существует достаточно точных критериев для того, чтобы заранее определить степень сходства между заданиями. Два задания могут казаться очень похожими наблюдателю, но быть абсолютно различными с точки зрения выполняющего их человека, либо два задания могут казаться совсем непохожими, но быть очень сходны для того, кто их выполняет.

> Чем легче достижима цель, тем слабее стремление к ней.
>
> ***Плиний Младший***

Уровень сложности задачи

Важным параметром степени сходства оказался уровень сложности задачи. Более легкое промежуточное задание имело ограниченную замещающую ценность. Если, напротив, промежуточное действие было более трудным, то его ценность оказывалась очень высокой; работа над прерванным заданием не возобновлялась. Трудность задания также тяжело оценить – трудное для одного человека задание может быть легким для другого (рис. 14).

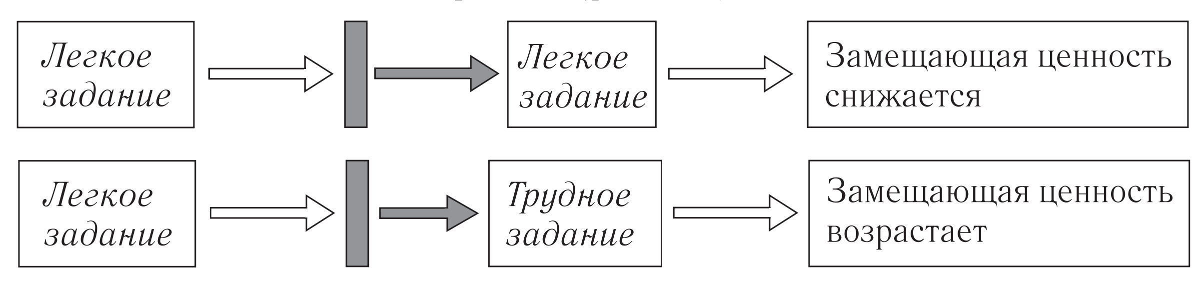


Рис. 14. Замещающая ценность при различной сложности заданий

Цель действия

Кроме того, элементы ситуации, определяющие цель действия субъекта, также оказывают влияние. Если, например, продукт действия предназначался для определенного лица, то по отношению к первоначальному намерению изготовление такой же вещи для другого лица ни в коем случае не приобретает замещающей ценности (D. L. Adier, J. S. Kounin, 1939). По наблюдениям К. Лисснер, к тому же эффекту приводит предложение экспериментатора выполнить абсолютно такую же работу, с указанием, что на этот раз задание будет совершенно другим.

Степень реальности замещающих действий

В. Малер варьировала степень реальности замещающих действий: прерванная работа завершалась мысленно в словесном сообщении или в плане внешней деятельности. Ею было установлено, что чем выше уровень реальности второго задания, тем большим замещающим значением оно обладает для первого. Так, ребенок, которого прервали в середине рисования картинки и затем предложили рассказать, как он закончил бы рисунок, если бы представилась возможность, с меньшей вероятностью вернется к начальному заданию, чем ребенок, которому предлагали подумать или представить себе, как бы он завершил задание. Разговор о деятельности, как предполагается, более реалистичен, чем размышление о ней (рис. 15).

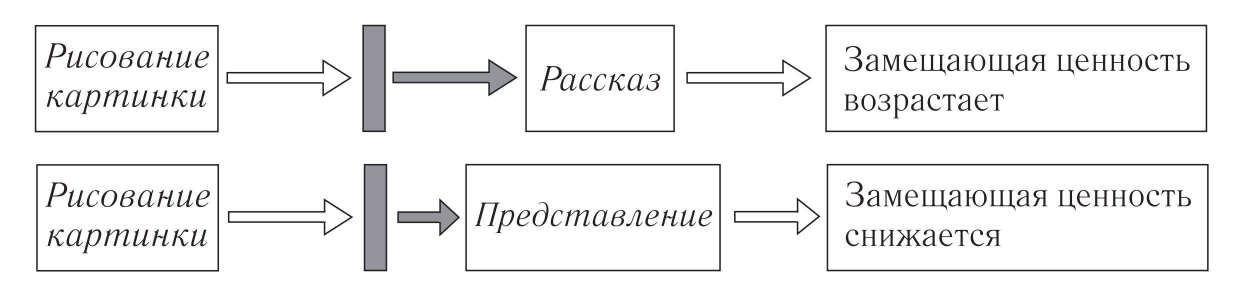


Рис. 15. Замещающая ценность при различной степени реальности замещающих действий

Однако работа С. Слиосберг (S. Sliosberg, 1934) показывает, что уровень, на котором менее реальное может замещать более реальное, зависит от характера ситуации. В свободной игровой ситуации фантазия может быть столь же эффективна, как и моторная активность, тогда как в более серьезном контексте фантазия может вообще не обладать замещающей ценностью.

Соотношение валентностей прерванного и замещающего действий

М. Хенле в своих обширных исследованиях замещающих действий опиралась не только на модель личности, но и на модель окружения, в особенности на соотношение валентностей прерванного и замещающего действий. Сначала оценивалась привлекательность заданий для испытуемых. На основе этих данных М. Хенле комбинировала прерываемые и замещающие действия. Если валентность замещающего действия была ниже валентности прерванного, то замещающая ценность оказывалась ограниченной или нулевой. Наоборот, замещающая ценность возрастала тем сильнее, чем больше валентность промежуточного действия превышала валентность первоначального задания (рис. 16).

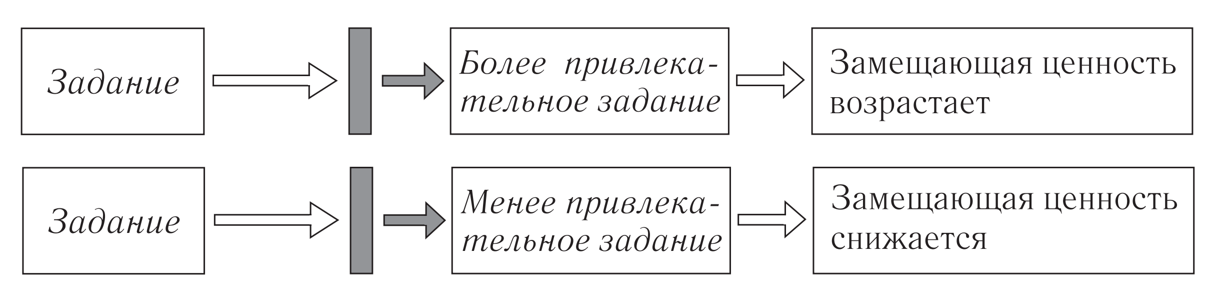


Рис. 16. Замещающая ценность при различной степени привлекательности заданий

Независимо от того, строится экспериментальный анализ замещающей ценности действия на модели личности или модели окружения, он выявляет целенаправленный характер действия. Потому-то замещающая ценность тем выраженное, чем в большей степени промежуточное действие приближается к достижению иным путем блокированной ранее цели, а не преследует новую цель. Это особенно отчетливо видно в экспериментах К. Лисснер с варьированием сложности заданий. Решение более сложного варианта прерванного задания, очевидно, потому имеет высокую замещающую ценность, что предполагает возможность решения всех более легких вариантов.

4.3. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ РАССТОЯНИЕ И СИЛА ВАЛЕНТНОСТИ

На основе экспериментов в этом направлении были получены данные, выведенные не из модели личности, а из модели окружения. К. Левин считал, что валентность (*Va*) является функцией на-

пряжения потребности (t, *tension*) личности (P), а также является решающим детерминантом психологической силы (f, *force*), которая толкает или увлекает человека к целевой области (G). И эта сила ($f_{P,G}$) зависит от относительного местоположения человека и целевого объекта, т. е. психологического расстояния. Во многих случаях с возрастанием психологического расстояния до целевой области (e, удаленность, $e_{P,G}$) интенсивность психологической силы уменьшается:

$$f_{P,G} = \frac{V_a(G)}{e_{P,G}} = \frac{(t,G)}{e_{P,G}}$$

Исход действий

Косвенно это было подтверждено в экспериментах Б. Зейгарник, которая установила, что преимущественное воспроизведение незавершенных заданий при так называемых конечных действиях, т. е. действиях с определенным исходом, выражено сильнее, чем при действиях рядоположенных, состоящих из одной и той же операции (рис. 17).

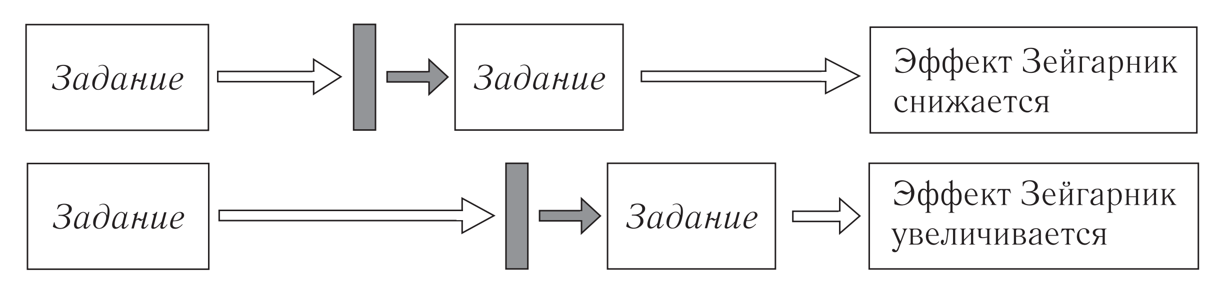


Рис. 17. Замещающая ценность при различной близости к концу выполнения заданий

Здесь сказывается влияние фактора G, который обусловливает (в качестве независимой от человека особенности цели) величину валентности. Другие данные можно объяснить только с помощью второго детерминанта психологической силы, а именно психологического расстояния (e). Эффект Зейгарник тем выраженное, чем ближе к завершению оказалось действие в момент его прерывания (M. Ovsiankina, 1928).

Психологическая значимость ситуаций

Следует отметить, что, возможно, решающим для возникновения эффекта Зейгарник являлось не прерывание действия само по себе, а, скорее, психологическая значимость ситуаций для действующего:

видит он свою цель – правильное решение задания – достигнутой или нет. А. Мэрроу (A. J. Marrow, 1938), используя методику обратного эксперимента (он сообщал испытуемому, что будет прерывать его работу всякий раз, когда тот окажется на верном пути к решению, и позволит ему работать дальше, если решение будет найдено не сразу), показал, что в этих условиях «законченный» материал неудавшихся заданий удерживался лучше, чем материал прерванных заданий (с правильно найденным ходом решения) (E. Junker, 1960).

Связь психологического расстояния и валентности

Убедительнее всего идею К. Левина подтверждают эксперименты С. Фаянс (S. Fajans, 1933). Она показывала на различном расстоянии испытуемым двух возрастных групп (совсем маленьким детям и пятилеткам) привлекательную игрушку, но так, что она всегда была недосягаема для ребенка. При этом регистрировалась длительность целенаправленного поведения (такого как протягивание рук, обращение за помощью к экспериментатору, поиск орудия), а также длительность проявления аффективных реакций фрустрации. Через одинаковое для обеих групп время дети сдавались. Время наступления этого момента для обеих групп было тем больше, чем меньшим было расстояние до целевого объекта. У совсем маленьких детей с уменьшением расстояния увеличивалась также выраженность аффективных реакций, у более старших она оставалась неизменной. Полученные С. Фаянс данные свидетельствуют о возрастании валентности целевого действия с уменьшением психологического расстояния (рис. 18).

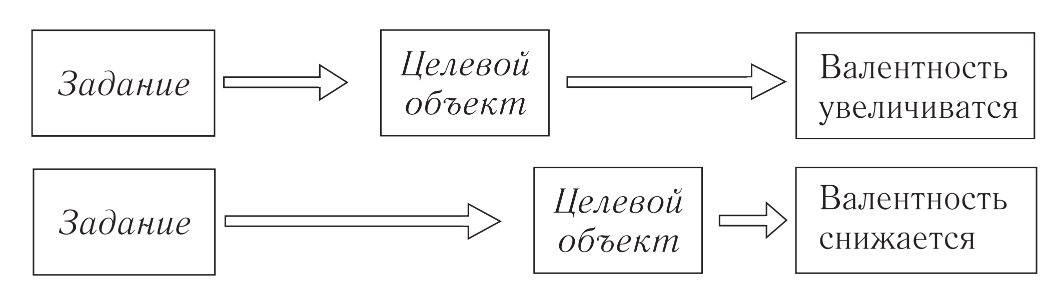


Рис. 18. Замещающая ценность при различной близости к целевому объекту

Правда, как предположили К. Лисснер (K. Lissner, 1933) и К. Левин (K. Lewin, 1938), рассмотренный феномен имеет разную природу у маленьких и более старших детей. В то время как для маленьких с удалением желаемого объекта просто уменьшаются направленные на него силы, у старших, видимо, вступает в силу когнитивное структу-

рирование поля, т. е. они понимают, что с увеличением расстояния до объекта инструментальные действия, такие как использование орудий, становятся все более бесперспективными. В основе одних и тех же наблюдаемых (фенотипических) явлений – увеличения деятельности целенаправленного поведения при уменьшении физической удаленности от объекта цели – лежит в зависимости от возраста разный психологический (генотипический) механизм. Для старших детей удаленность объекта как психологическое расстояние в большей степени определяется структурой ведущих к цели возможных средств действия.

Согласно К. Левину, в этом случае окончательное прекращение попыток достичь цели также имеет разные основания. При преодолении любого барьера, т. е. любой области окружения, препятствующей достижению целевой области, в поле сил разворачиваются следующие события. Сначала в результате сопротивления сдерживаемая сила препятствия повышает интенсивность силы, направленной на целевой объект. Ребенок вынужден был бы бесконечно топтаться перед ним, если бы область барьера с ее сдерживающими силами постепенно не приобретала негативную валентность и не создавала негативного поля сил. Когда негативные силы поля начинают превышать позитивные, то ребенок отходит, удаляется от целевой области и, наконец, прекращает попытки ее достичь. Объяснение поведения младших детей полностью исчерпывается этим механизмом.

По мнению К. Левина, у более старших детей срабатывает еще один процесс – когнитивный. Они понимают, что путь действия, на котором они находятся, не ведет к цели и переструктурируют поле соответственно средствам и цели. При этом они осознают, что совершенно независимо от пространственной близости желаемый объект недосягаем, потому что настоящий барьер заключается в экспериментаторе, блокирующем подступы к цели. Положение К. Левина о когнитивном переструктурировании поля подтверждается данными об аффективном поведении. В то время как у совсем маленьких детей по мере приближения целевого объекта оно становится более выраженным, у старших физическое расстояние не влияет на аффективные реакции. Основой аффективных реакций является конфликт, а он тем выраженнее, чем ближе по величине противоположно направленные силы. Из этого можно заключить,

что только для более старших детей искомая сила (и вместе с ней конфликт) независимо от пространственной близости целевого объекта остается одной и той же. Это предусматривает, однако, структурирование поля действия соответственно отношениям средств и целей, при этом обычная пространственная удаленность уже не имеет особого значения.

Кратко изложенное здесь теоретическое объяснение К. Левином данных С. Фаянс позволяет судить о возможностях применения модели окружения при анализе достаточно сложных феноменов. Большим достоинством теории поля является уже одно только теоретическое указание на психологически различную интерпретацию внешне одинакового поведения у разных групп индивидов.

Лекция 5
ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИЯХ НАУЧЕНИЯ: ТЕОРИЯ РЕСПОНДЕНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Трудно ставить условия условным рефлексам.

Л. Кумор

Основной постулат этой теории состоит в том, что почти всякое поведение усваивается в результате научения. Например, любая психопатология понимается как усвоение неадаптивного поведения или как неудача при усвоении адаптивного поведения. Вместо того чтобы говорить о психотерапии, сторонники теорий научения говорят о *модификации поведения* и о *поведенческой терапии*. Нужно модифицировать или изменять конкретные действия вместо того, чтобы разрешать внутренние конфликты, лежащие в основе этих действий, или реорганизовывать личность. Так как большинство видов проблемного поведения было когда-то усвоено, от них можно отучиться или как-то изменить, используя специальные процедуры, основанные на законах обучения.

Воспитание есть воздействие одного человека на другого с целью заставить воспитываемого усвоить известные нравственные привычки.

Л. Н. Толстой

Еще более существенной чертой этих подходов является ориентация на объективность и научную строгость, на проверяемость

гипотез и экспериментальный контроль переменных. Это привело к тому, что главным местом изучения поведения стала лаборатория, простое поведение предпочитается сложному, а в качестве испытуемых используются животные, такие как крысы и голуби. В дальнейшем ориентация на тщательные манипуляции с объективными переменными привела к смещению акцентов на силы, *внешние* по отношению к организму, в отличие от *внутренних* сил. В то время, как психодинамические теории выделяют причины поведения, которые кроются внутри организма (например, влечения, защитные механизмы, Я-концепция), теории научения подчеркивают причины, находящиеся во внешнем окружении. Сторонники теории научения манипулируют параметрами внешней среды и наблюдают последствия этих манипуляций в поведении. В связи с этим распознавание эффектов научения базируется на наблюдении за тем, что происходит до и после реакции. Внешние силы (события), которые предшествуют реакции, называются *антецедентами*. События, которые следуют за ответом, называют *последствиями*.

Таким образом, в центре внимания оказываются внешние стимулы, которыми можно манипулировать в эксперименте, такие, например, как пищевое вознаграждение, в отличие от понятий, которыми манипулировать нельзя, — таких как Я-концепция (*Self*), Я (*Ego*) и бессознательное.

Предпочтение, которое бихевиоризм отдает внешним, средовым детерминантам, связано также с акцентом на **ситуативную специфичность** поведения. Вместо того чтобы признавать стабильные характеристики, проявляющиеся в широком диапазоне ситуаций, на которые делают ставку теория черт и психодинамическая теория, бихевиористы считают, что, какая бы согласованность в поведении ни обнаруживалась, этим человек обязан сходству условий среды, в результате которых и возникают данные действия.

При рассмотрении поведенческого подхода к поведению следует различать две разновидности поведения: ***респондентное и оперантное***. Чтобы лучше понять принципы скиннеровского оперантного научения, необходимо сначала рассмотреть респондентное поведение.

5.1. ТЕОРИЯ КЛАССИЧЕСКОГО (РЕСПОНДЕНТНОГО) ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Респондентное поведение подразумевает характерную реакцию, вызываемую известным стимулом, который всегда предшествует первой во времени (рис. 19).

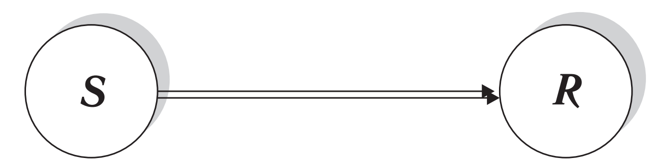
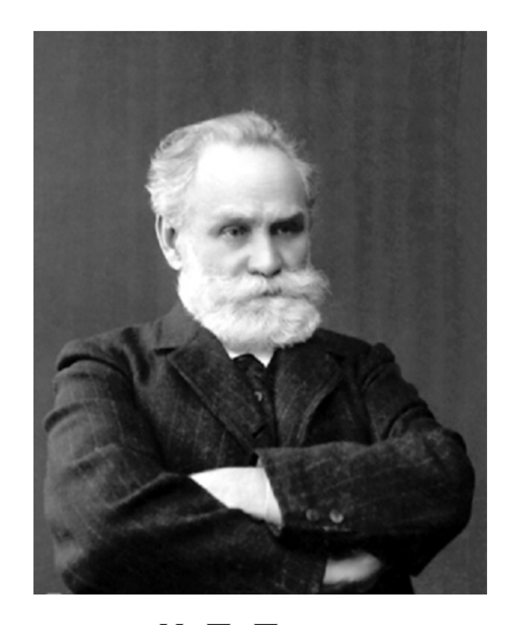


Рис. 19. Стимульно-реактивная схема респондентного поведения

Хорошо знакомые примеры – это сужение или расширение зрачка в ответ на световую стимуляцию, подергивание колена при ударе молоточком по коленному сухожилию и дрожь при холоде. В каждом из этих примеров взаимоотношение между стимулом (уменьшение световой стимуляции) и реакцией (расширение зрачка) невольное и спонтанное, это происходит всегда. Также респондентное поведение обычно влечет за собой рефлексы, включающие автономную нервную систему. Однако респондентному поведению можно и научить. Например, студент, который очень потеет и у которого «сосет под ложечкой» от страха перед экзаменом, возможно, демонстрирует респондентное поведение. Для того чтобы понять, как можно изучать то или другое респондентное поведение, полезно обратиться к трудам И. П. Павлова, первого ученого, чье имя связывают с бихевиоризмом.



И. П. Павлов

И. П. Павлов был русским физиологом, который в ходе своих исследований процесса пищеварения разработал метод изучения поведения и принципы научения, оказавшие глубокое воздействие на всю психологическую науку. В конце XIX – начале XX в. Павлов занимался исследованием секреции желудочного сока у собак. В ходе этих экспериментов он, среди прочего, вкладывал некоторое количество корма в

пасть собаки и измерял, сколько слюны выделяется в результате. Случайно он обратил внимание на то, что после нескольких таких опытов собака начинает выделять слюну на определенные стимулы еще до того, как пища попадает ей в рот. Слюноотделение происходило в ответ на появление миски с едой или человека, который обычно приносил пищу. Реакция слюноотделения, таким образом, оказывалась обусловленной раздражением, которое по предшествующему опыту ассоциировалось с едой (рис. 20).

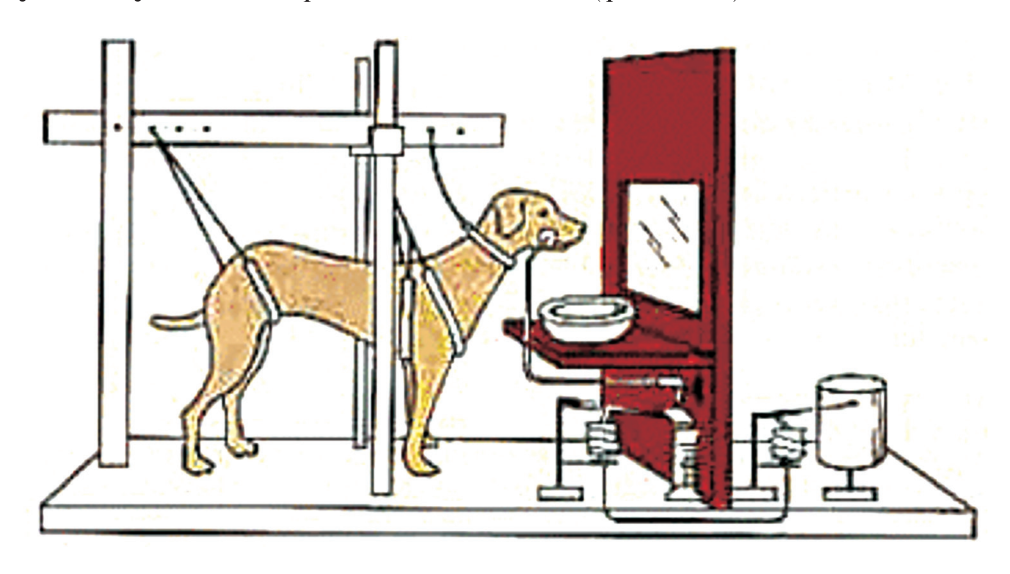


Рис. 20. Экспериментальный станок И. П. Павлова

Другими словами, раздражители (стимулы), которые первоначально не приводили к данной реакции (так называемые *нейтральные стимулы)*, затем могли вызывать слюноотделение из-за того, что ассоциировались с кормом, который автоматически заставлял собаку выделять слюну. Это наблюдение натолкнуло И. П. Павлова на идею проведения выдающихся исследований, в результате которых был открыт процесс, получивший название процесса выработки классического условного рефлекса, или процесса классического обусловливания.

5.2. ПРИНЦИПЫ КЛАССИЧЕСКОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

И. П. Павлов первым открыл, что респондентное поведение может быть классически обусловленным. Суть процесса классического обусловливания в том, что изначально нейтральный стимул начинает вызывать реакцию благодаря своей ассоциативной связи со стимулом, который автоматически (безусловно) порождает такую же или очень

похожую реакцию. Иначе говоря, собака выделяет слюну на первую же порцию корма, когда он попадает ей на язык. В этом случае нет никакой необходимости говорить о каком-то обусловливании или научении. На иллюстрации можно видеть процесс *классического обусловливания* (рис. 21).

> Одна обезьяна объясняет другой, что такое условный рефлекс: «Смотри, я сейчас нажму на эту кнопку, и тот тип в белом халате тут же отреагирует и даст мне банан».
>
> **Анекдот**

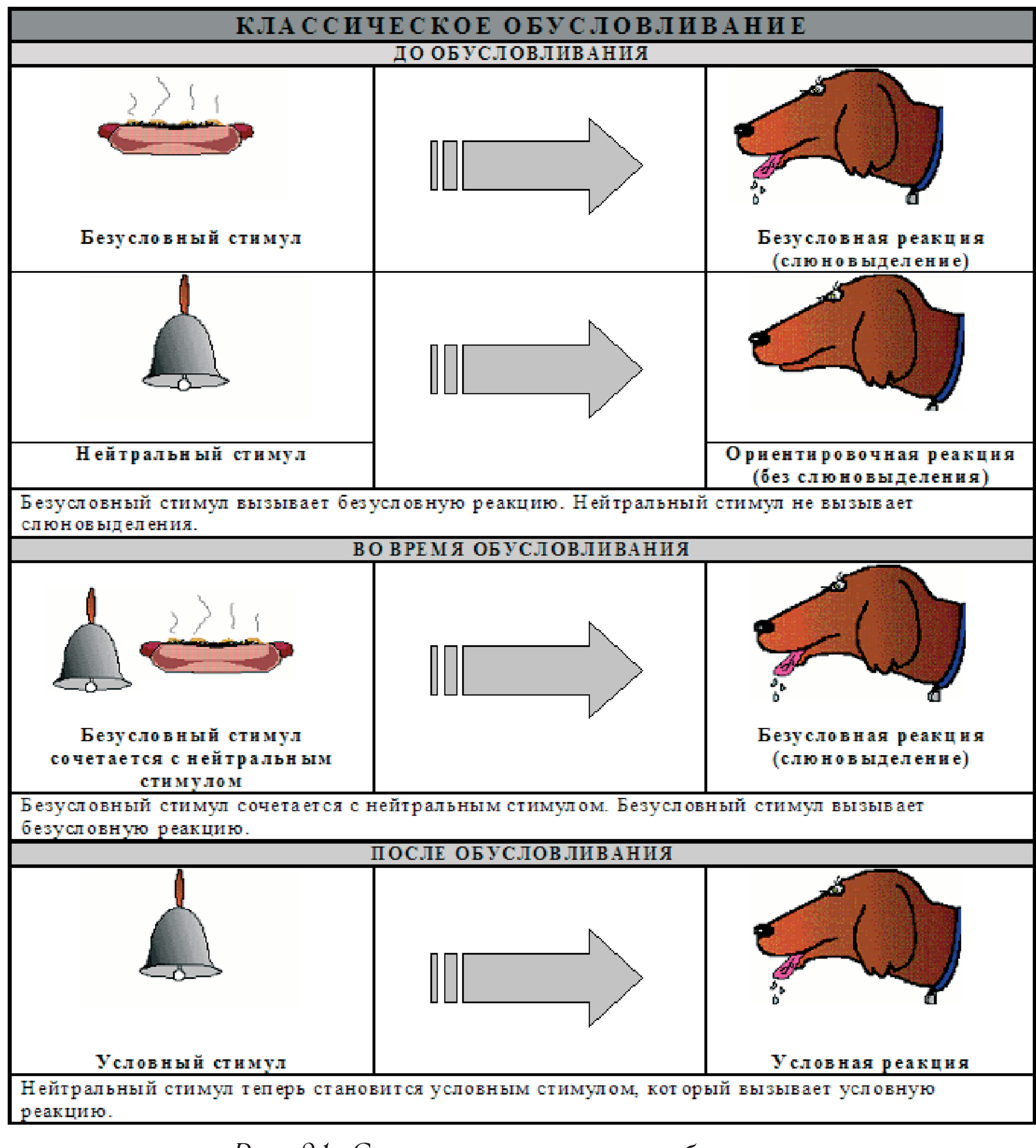


Рис. 21. Схема респондентного обусловливания

Еда может рассматриваться как *безусловный стимул* (*БС*), а слюноотделение – как *безусловная реакция,* или *безусловный рефлекс* (*БР*). Это происходит потому, что слюноотделение – автоматическая, рефлекторная реакция на пищу. Нейтральный (индифферентный) стимул – например, звонок — не вызовет слюноотделение. Однако если в ряде опытов *непосредственно перед* предложением пищи звонит звонок, то его звук сам по себе, без следующего за ним появления пищи, может вызвать реакцию слюноотделения. В этом случае речь идет о процессе обусловливания, так как слюноотделение происходит вслед за звонком без предъявления пищи. В этом смысле звонок можно отнести к *условным стимулам* (*УС*), а слюноотделение – к *условным реакциям,* или *условным рефлексам* (*УР*). На табл. 1 представлены элементы классического обусловливания.

Таблица 1

Элементы классического обусловливания (по Д. Куну, 2005)

Элемент	Обозначение	Описание	Пример
Индифферентный стимул	ИС	Стимул, который не вызывает реакции	Звонок
Безусловный стимул	БС	Стимул, который приводит к реакции благодаря врожденным механизмам	Мясной фарш
Условный стимул	УС	Стимул, который вызывает реакцию благодаря бывшему ранее многократному предъявлению в паре с безусловным стимулом	Звонок
Безусловная реакция	БР	Врожденная рефлекторная реакция, вызываемая безусловным стимулом	Рефлекторное слюновыделение
Условная реакция	УР	Приобретенная реакция, вызываемая условным стимулом	Слюновыделение

И. П. Павлов обнаружил, что многие раздражители способны вызвать условную реакцию слюноотделения у лабораторных собак, если они могут привлечь внимание животных, не вызывая в то же время страха или агрессии. Он проверил зуммеры, лампы, свистки, музыкальные звуки, шум кипящей воды, тикающий метроном и получил одинаковые результаты.

Кроме того, И. П. Павлов обратил внимание, что на формирование условного рефлекса оказывает временное отношение между *БС* и *УС*. Было установлено, что максимальное обусловливание обычно происходит тогда, когда начало предъявления *УС* предшествует по времени предъявлению *БС* (***опережающее обусловливание***). Одновременное предъявление стимулов (***одновременное обусловливание***) обычно менее эффективно, а ***запаздывающее обусловливание***, когда *БС* предъявляется перед *УС,* — наименее эффективно.

Рефлексы могут быть обусловлены прямо или косвенно. Например, глазной мигательный рефлекс в ответ на струю воздуха (БР) может быть связан со звуковым сигналом (УС). Возникнет условный рефлекс мигания на звуковой стимул. Затем к звуковому сигналу можно добавить световой стимул (без струи воздуха) и тогда световой стимул становится условным. Такое формирование условного рефлекса И. П. Павлов назвал ***обусловливанием второго порядка***. И. П. Павлов и его коллеги пробовали и обусловливание третьего порядка, однако отказались от этих экспериментов, так как обусловливание второго и третьего порядков оказались довольно слабыми и недолговременными.

И. П. Павлов считал, что определяющим условием повышения вероятности появления *УР* является *подкрепление* (рис. 22). Обратимся еще раз к экспериментам И. П. Павлова: предъявляется *УС* (например, зажигается лампочка), затем немедленно предъявляется *БС* (пища). Экспериментально установлено, что оптимальный промежуток времени между УС и БС составляет от 0,5 с до 5 с (Д. Кун, 2005). После нескольких одновременных предъявлений света (УС) и пищи (БС) у собаки начинается выделение слюны (УР) уже при виде одного только света. Иными словами, собака привыкает определенным образом (слюновыделением) реагировать на условный раздражитель. Между светом и пищей вырабатывается ассоциативная связь. Этот процесс научения может происходить только в том случае, когда включение света сопровождается появлением пищи достаточное количество раз. Таким образом, научение может происходить только в том случае, если имеется подкрепление (кормление) (рис. 23).

Несмотря на то, что вначале И. П. Павлов проводил эксперименты на животных, другие исследователи начали изучать основные процессы классического обусловливания на людях.

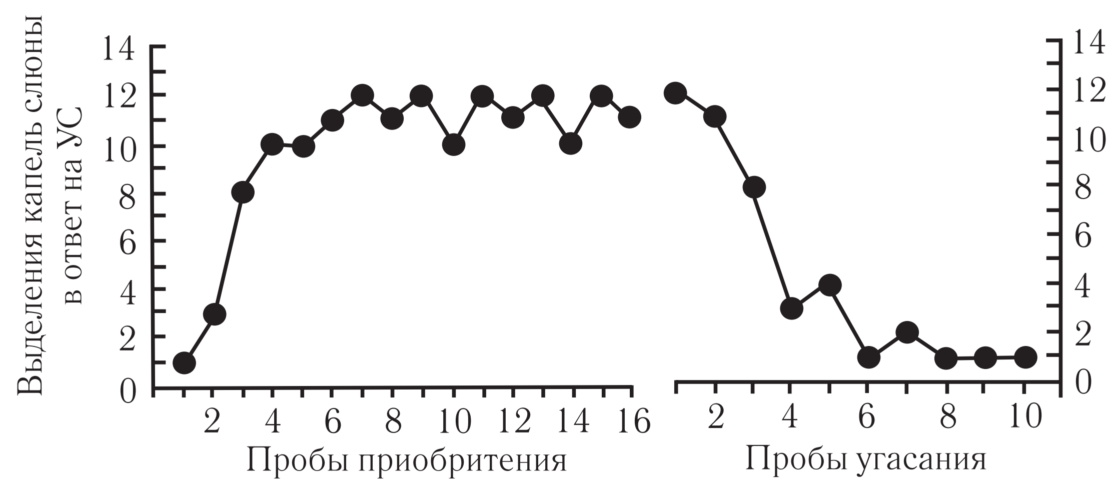
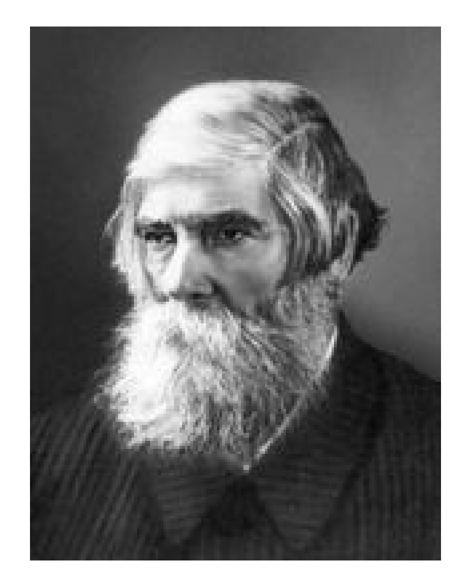


Рис. 22. Приобретение и торможение условной реакции (по И. П. Павлову, 1927)

Выдающийся русский физиолог, невропатолог и психиатр В. М. Бехтерев являлся тем ученым, который стал заниматься проблемами формирования условных рефлексов в моторике. Основным открытием В. М. Бехтерева стали *сочетательные рефлексы*, выявленные в результате исследования моторных реакций. В первых исследованиях по оборонительному обусловливанию на собаку надевали специальную упряжь, чтобы удерживать ее в станке, а к лапе прикрепляли электроды. Подача электрического тока (БУ) вызывала отдергивание лапы (БР), которое было рефлекторной реакцией животного. Если непосредственно перед ударом током несколько раз звонил звонок, то постепенно звук сам по себе (УС) был способен вызывать оборонительный рефлекс отдергивания лапы (УР).



В. М. Бехтерев

Аналогичным образом можно выработать условные оборонительные реакции на первоначально нейтральные стимулы у человека. В. М. Бехтерев обнаружил, что рефлекторные движения – например, отдергивание пальца от предметов, грозящих ударом электрического тока, – могут возникать не только под воздействием безусловных стимулов (например, удара электрического тока), но и под воздействием стимулов, которые сочетаются с исходным, – так, звук зуммера, звучащего

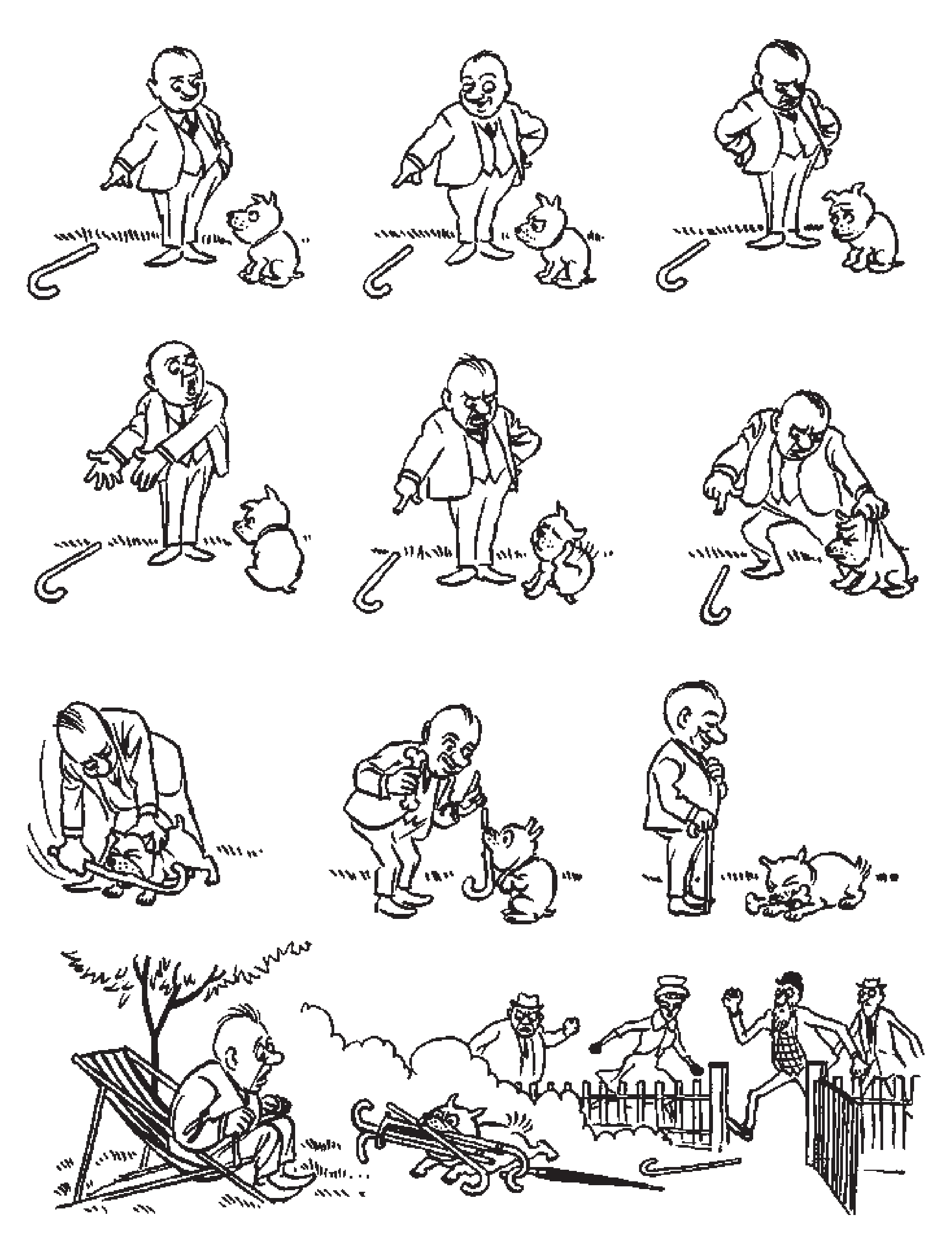


Рис. 23. Чудеса дрессировки (Х. Бидструп)

во время удара электрического тока, вскоре заставляет испытуемого отдергивать палец.

5.3. ФЕНОМЕНЫ РЕСПОНДЕНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Экспериментальная процедура, разработанная И. П. Павловым для изучения классического обусловливания, позволила ему исследовать целый ряд важных феноменов:

Генерализация. И. П. Павлов обнаружил, что условный рефлекс, который возник в ответ на один первоначально нейтральный стимул, будет ассоциироваться и с другими похожими стимулами (рис. 24).

Другими словами, реакция слюноотделения на звонок будет генерализована, обобщена и распространена на другие звуки. Точно так же и оборонительная реакция отдергивания лапы на звонок будет распространяться на другие звуки, напоминающие звонок. Например, замена звука звонка звуком голоса.

Генерализация стимулов имеет в жизни человека важное адаптивное значение. Например, ребенок, который обжегся, играя со спичками, будет благодаря генерализации реагировать здоровым страхом на сходные ситуации: при виде зажигалки, газа или костра.

Вместе с тем существует «градиент генерализации»: чем больше различие между первоначальным УС и новым УС, тем более слабой будет УР, и наоборот. К использованию этого феномена прибегают производители товаров-подделок. Расчет прост – для многих покупателей позитивное отношение к качественным, настоящим товарам или брэндам, являющееся обусловленное генерализацией, распространяется и на подделки.

Дифференцировка. Дифференцировка (различение) – «обратная сторона» генерализации (рис. 25). Она основана на способности отличать УС от подобных, но незначительно отличающихся. Дифференцировка играет важную роль в адаптации: люди по-разному реагируют на тигра и домашнюю кошку. С помощью дифферинцировки ребенок научается различать голоса матери и отца или отличать тоны голоса родителя, ассоциированного с гневом, от тонов, ассоциированных с похвалой.



Первоначальный и новый УС

Если в многократно повторяющихся опытах безусловный раздражитель следует только вслед за *некоторыми* нейтральными стимулами, то животное распознает разницу между стимулами.

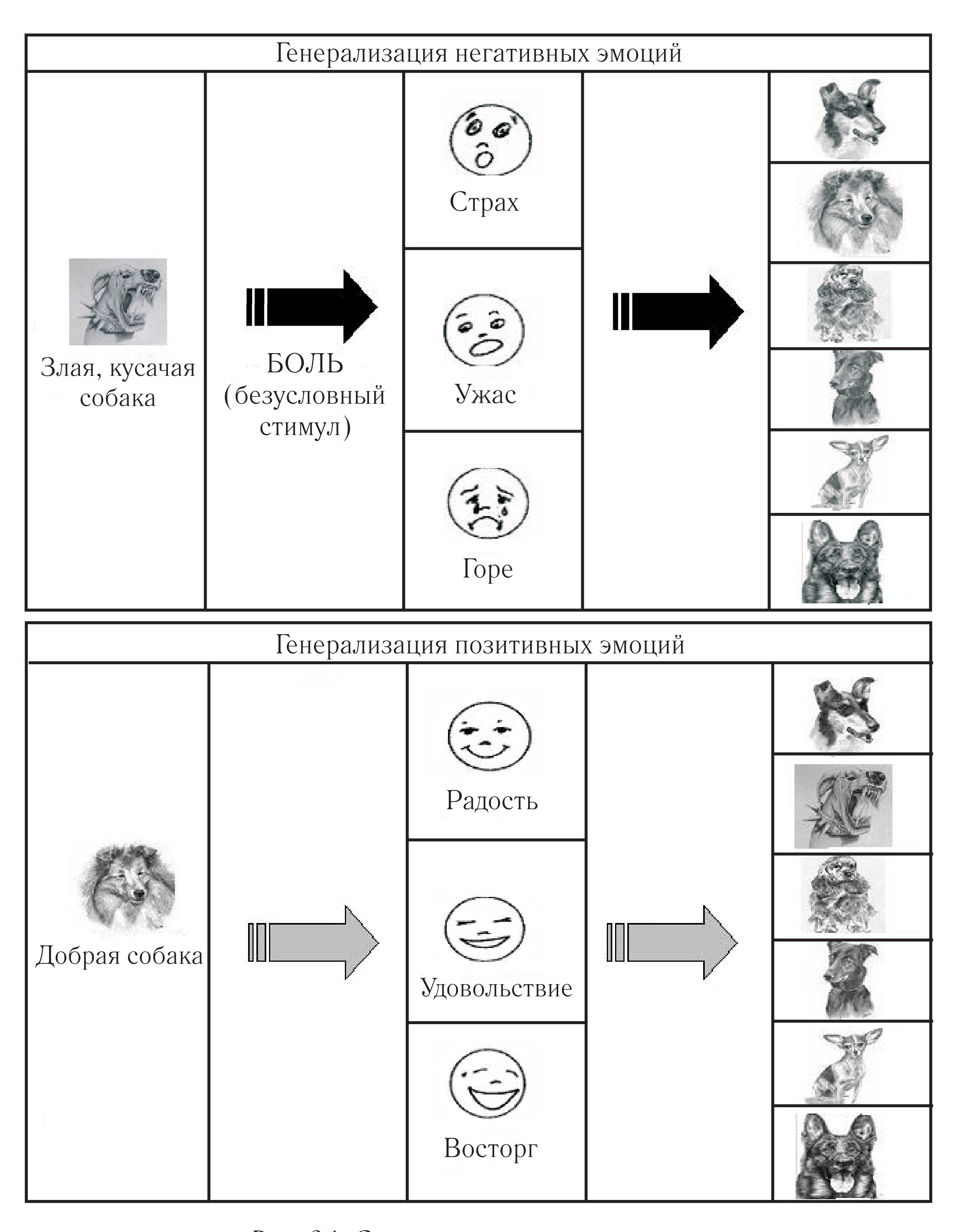


Рис. 24. Схема генерализации стимула

Например, если только за некоторыми звуками следуют удары током и рефлекторное отдергивание лапы, то собака может научиться различать звуки, за которыми следует удар током, от тех, за которыми он не следует.

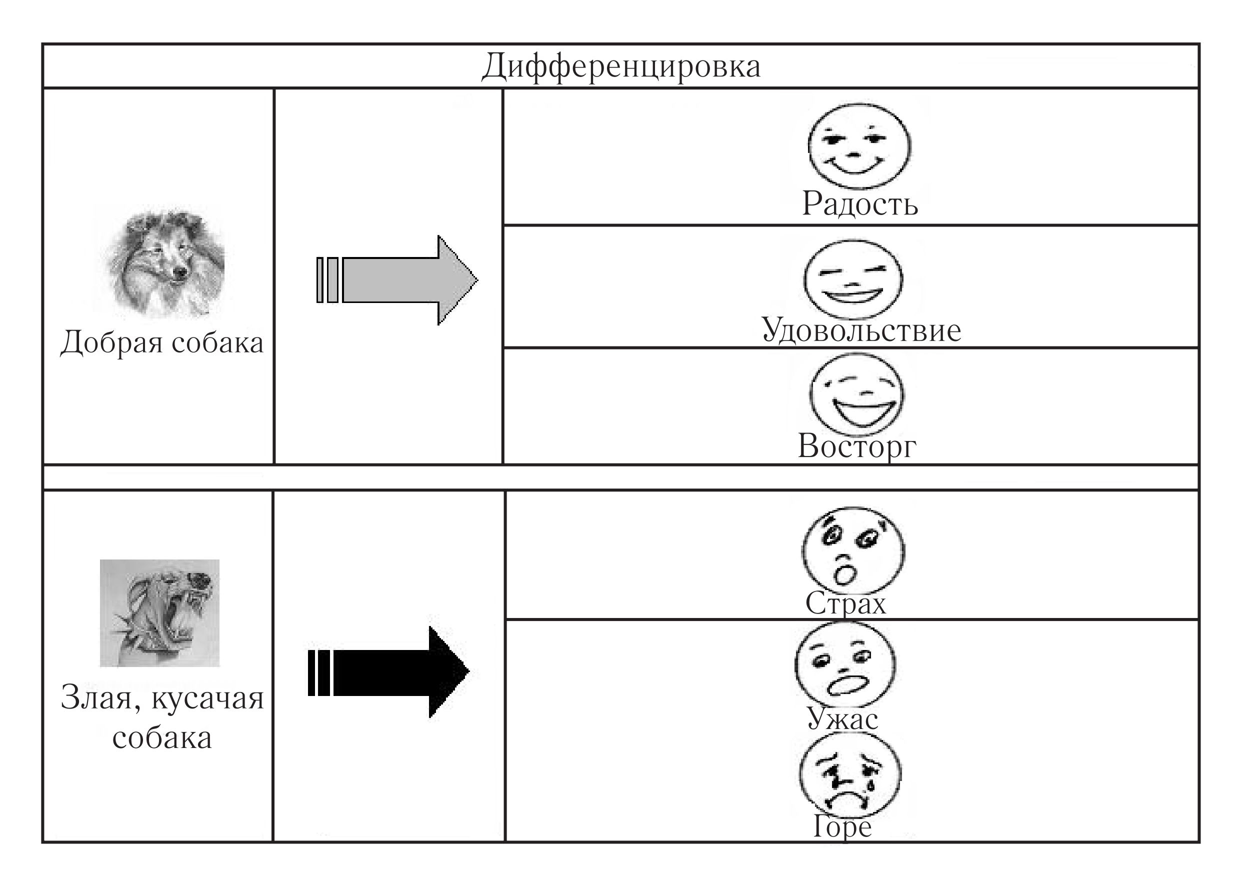


Рис. 25. Схема дифференцировки стимула

Таким образом, если процесс генерализации приводит к согласованности реакций на похожие стимулы, то процесс дифференцировки приводит к большей специфичности реакций.

Угасание. Если условный стимул перестает хотя бы иногда сопровождаться последующим безусловным стимулом, то наступает постепенное ослабление обусловливания или связи между стимулами. В то время как ассоциация нейтрального стимула с безусловным стимулом приводит к образованию условного рефлекса, многократное предъявление условного стимула без безусловного стимула приводит к угасанию условного рефлекса. Поэтому для того, чтобы собака продолжала выделять слюну на звонок, необходимо хотя бы время от времени совмещать звонок с последующим кормлением.

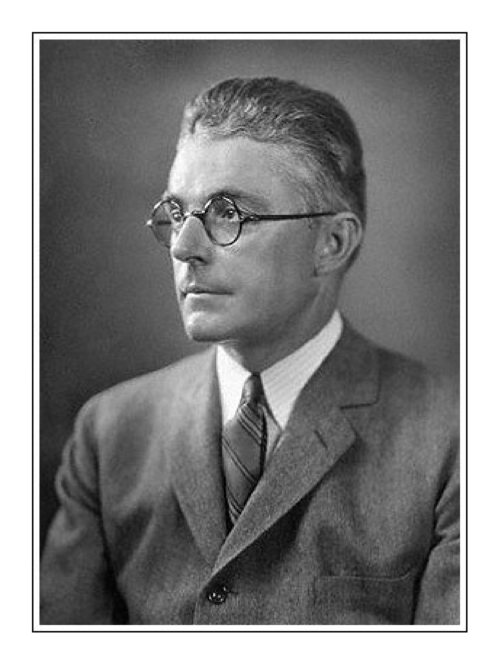
Самопроизвольное восстановление. Самопроизвольное восстановление может приводить к внезапному новому появлению УР через некоторое время после исчезновения. Было обнаружено, что если собаке дают длительный отдых в период угасания, то слюноотделение будет повторяться при звуке колокольчика через некоторое время. Это подкрепляет уверенность в том, что когда-то выработанные УР не исчезают навсегда.

Феномены обусловливания, полученные в экспериментальных условиях, приложимы и к эмоциональным переживаниям людей в обычных жизненных ситуациях. Для примера возьмем ребенка, которого покусала или сильно напугала собака. Страх ребенка перед данной собакой может распространяться теперь на всех собак — процесс генерализации. Предположим теперь, что с чьей-то помощью ребенок начинает различать разные породы и бояться собак определенной — и это будет процесс дифференцировки. По прошествии времени ребенок может приобрести положительный опыт общения со всеми собаками, что приведет к угасанию реакции страха.

Таким образом, классическая модель обусловливания может оказаться очень полезной для понимания развития, сохранения и исчезновения многих эмоциональных реакций человека.

5.4. РЕСПОНДЕНТНОЕ ОБУСЛОВЛИВАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ РЕАКЦИЙ

Ученым, который широко внедрил метод условных рефлексов в психологические исследования, стал Дж. Уотсон. Он описывал условные рефлексы в терминах, связанных с раздражителями. Условный рефлекс вырабатывается тогда, когда реакция связывается или ассоциируется со стимулом, отличным от того, который первоначально вызывал эту реакцию. Дж. Уотсон выбрал этот подход, потому что он обеспечивал объективные методы исследования и анализа поведения — сведение поведения к единичным парам «стимул-реакция» ($S - R$). Поскольку все поведение можно свести к этим элементарным составляющим, метод условных рефлексов делал возможным проведение исследований сложного человеческого поведения в лабораторных условиях.



Дж. Б. Уотсон

В исследованиях, которые сегодня считаются классическими, Дж. Уотсон изучал стимулы, которые вызывали у младенцев эмоциональные ответные реакции. Он выяснил, что младенцы демонстрируют три основные эмоциональные реакции: страх, гнев и любовь. Страх

порождается громкими звуками и внезапной потерей поддержки; гнев – ограничением свободы движений; любовь – ласками, прикосновениями, укачиванием и поглаживанием.

Дж. Уотсон также выявил типичные образцы поведения, соответствующие каждому стимулу. Он полагал, что страх, гнев и любовь являются единственными эмоциональными реакциями, которые возникают не в процессе научения. Прочие человеческие эмоциональные реакции состоят из этих трех основных эмоций и формируются в процессе выработки условных рефлексов. Нередко они могут оказаться связанными с такими стимулами, которые исходно не вызывали подобных реакций.

Дж. Уотсон и Р. Райнер (J. Watson, R. Rayner, 1920) наглядно продемонстрировали правильность теории выработки эмоциональной реакции с помощью условных рефлексов в ходе экспериментального исследования, проведенного с одиннадцатимесячным Альбертом, которого приучили бояться белой крысы, хотя до начала эксперимента он такого страха не испытывал (рис. 26).

Этот эксперимент иллюстрирует ключевую роль классического обусловливания в формировании таких эмоциональных реакций, как страх и тревога. Как и многие дети, Альберт вначале не боялся живых белых крыс. К тому же его никогда не видели в состоянии страха или гнева. Методика эксперимента состояла в следующем: Альберту показывали прирученную белую крысу (УС) и одновременно за его спиной раздавался громкий удар в гонг (БС). После того, как крыса и звуковой сигнал были представлены семь раз, реакция сильного страха (УР) – плач и запрокидывание – наступала, когда ему только показывали животное.

Через пять дней экспериментаторы показали Альберту другие предметы, напоминающие крысу тем, что они были белые и пушистые. Было обнаружено, что реакция страха у Альберта распространилась на множество стимулов, включая кролика, пальто из котикового меха, маску Санта Клауса и даже волосы экспериментатора. Большинство из этих обусловленных страхов все еще можно было наблюдать месяц спустя после первоначального обусловливания.

К сожалению, Альберта выписали из больницы (где проводилось исследование) до того, как Дж. Уотсон и Р. Рейнер смогли угасить у ребенка страхи, которые обусловили. О «Маленьком Альберте» больше никогда не слышали. Позже многие резко критиковали ав-

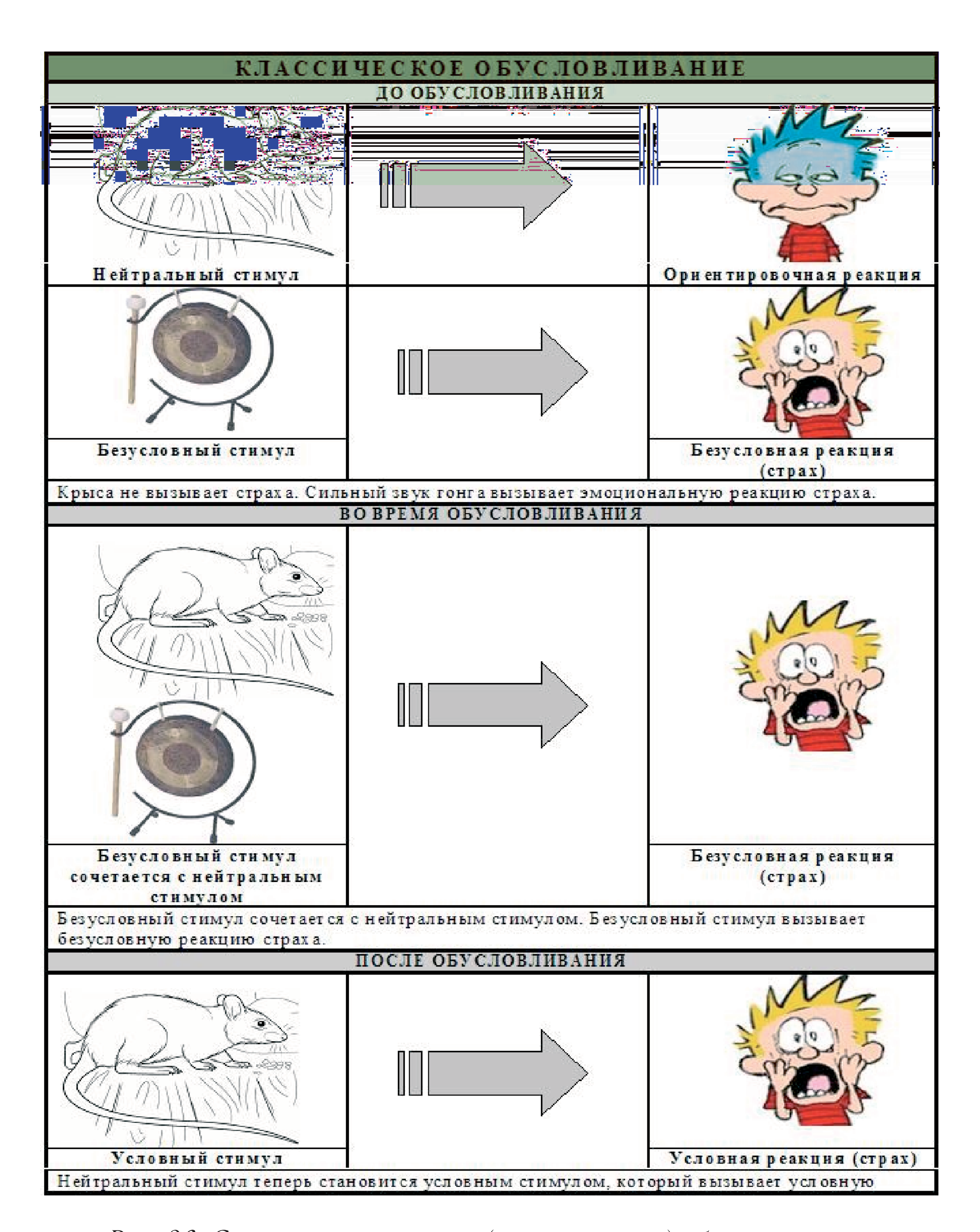


Рис. 26. Схема респондентного (классического) обусловливания эмоциональной реакции

торов за то, что они не убедились в отсутствии у Альберта стойких болезненных последствий эксперимента. Хотя ретроспективно этот случай можно назвать жестоким, он действительно поясняет, как по-

добные страхи (боязнь незнакомых людей, зубных врачей и докторов) можно приобрести в процессе классического обусловливания.

М. К. Джоунс заинтересовавшись исследованиями Дж. Уотсона, задумалась о том, можно ли с помощью условных рефлексов избавить ребенка от страхов. Она предприняла исследование, которое стало еще одним классическим примером в истории психологии. Исследования М. К. Джоунс считаются предшественниками бихевиоральной терапии (то есть применения принципов научения для корректировки неадекватного поведения).

Эксперимент М. К. Джоунс

Подопытного звали Питер. К моменту проведения экспериментов он уже демонстрировал страх перед кроликами, хотя этот страх и не был выработан в лабораторных условиях (М. К. Jones, 1924). Когда Питер принимал пищу, в помещение вносили кролика, но держали его на расстоянии, достаточном для того, чтобы не включить реакцию страха. После нескольких попыток кролика начали подносить все ближе и ближе — причем всякий раз это делалось тогда, когда ребенок ел. Со временем Питер привык к кролику и даже начал трогать его, не выказывая признаков страха. С помощью этой процедуры были устранены и другие проявления страха по отношению к похожим предметам.

Вместе с тем, Дж. Уотсон считал, что психология как наука о поведении должна иметь дело только с теми действиями, которые можно объективно описать, не прибегая к менталистическим концепциям и терминологии. Несмотря на попытки свести поведение к единичным парам стимул — реакция, Дж. Уотсон считал, что необходимо изучать поведение организма в целом. Реакции могут быть как простейшими, так и более сложными, для обозначения которых он применял термин «акт». Он полагал, что акты реакций представляют собой ответную реакцию организма, выраженную движениями в пространстве.

Это свидетельствует о том, что Дж. Уотсон воспринимал акт реакции в терминах достижения определенного результата — воздействия на окружающую среду, а не как набор моторных или железистых реакций низшего уровня.

Важным нововведением Дж. Уотсона было разделение реакций на *явные* или *неявные*. Явные реакции являются внешними и непосредственно наблюдаемыми, а неявные (сокращения внутренних

органов, выделения желез, нервные импульсы и т. д.) — происходят внутри организма. Несмотря на то, что такие движения не являются внешними, они также считаются элементами поведения.

Кроме того, подобно реакциям, стимулы могут быть как простыми, так и сложными. Так длина световой волны, оказывающая воздействие на сетчатку глаза, считается относительно простым раздражителем, но раздражители могут быть и физическими объектами, и более сложными ситуациями (то есть комбинацией различных специфических стимулов). Подобно тому, как комбинация реакций, участвующих в действии, может быть сведена к отдельным составляющим, так и стимулирующая ситуация может быть разложена на составные компоненты.

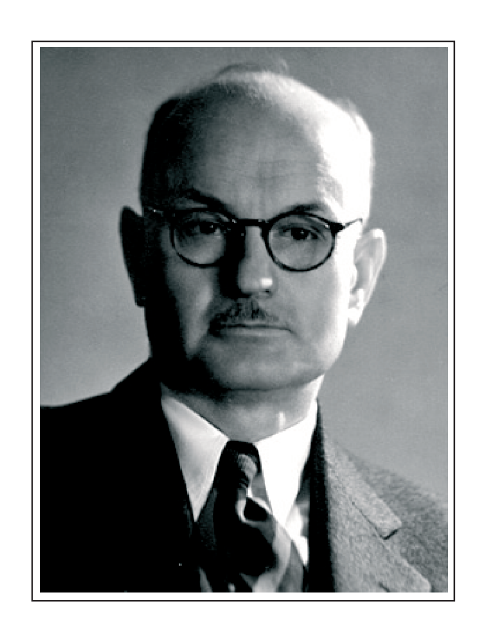
Таким образом, Дж. Уотсон считал, что бихевиоризм имеет дело со всем организмом в целом, со всеми его связями с окружающей средой. Путем анализа совокупностей пар стимул — реакция и разложения их на элементарные составляющие можно разработать определенные законы поведения.

5.5. МОДИФИКАЦИЯ СХЕМЫ РЕСПОНДЕНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Другой представитель бихевиоризма, Э. Ч. Толмен, строил свои исследования поведения с учетом целенаправленности, или ориентации на достижение определенной цели. Любое поведение направлено на достижение цели, на освоение некоторых средств. Крыса неоднократно и настойчиво проходит лабиринт, всякий раз делая все меньше ошибок, чтобы быстрее добраться до выхода. Иначе говоря, крыса учится, и сам факт обучения — для крысы или для человека — является объективным поведенческим свидетельством наличия цели.

Э. Ч. Толмен считал, что инициирующее причинное поведение и окончательное результирующее поведение должны быть объективно наблюдаемыми и пригодными для описания в терминах операций. Он предположил, что причины поведения включают пять основных независимых переменных: стимулы окружающей среды, психологические побуждения, наследственность, предшествующее обучение и возраст. Поведение является функцией всех этих переменных (Д. П. Шульц, Э. С. Шульц, 1998).

Между этими наблюдаемыми независимыми переменными и результирующим ответным поведением (зависимой наблюдаемой



Э. Ч. Толмен

переменной) Э. Ч. Толмен ввел набор ненаблюдаемых факторов, которые назвал *промежуточными переменными*. Эти промежуточные переменные фактически являются детерминантой поведения. Они представляют собой те внутренние процессы, которые связывают стимулирующую ситуацию с наблюдаемой реакцией. Формула бихевиоризма $S-R$ (стимул – реакция) теперь должна читаться как $S-O-R$. Промежуточными переменными является все, что связано с O, то есть с организмом, и формирует данную поведенческую реакцию на данный стимул. Он предложил следующую схему поведения: *стимулирующий фактор* (*внешний стимул*) → *внутренний стимул поведения* (*внутренняя психическая реакция на внешний стимул, вторичный неосознаваемый стимул, источник действия*) → *объект поведения* → *поведенческий акт*. Эта последовательность является аналогичной физиологическим понятиям «внешний стимул», «рецептор», «проводник» (направляющий процесс) и «эффектор» (спецификатор, исполнительный элемент).

> Каждый внешний опыт имеет внутреннюю реакцию, и каждый внутренний опыт дает реакцию вовне.
>
> ***Х. Х. Инаят***

Классическим примером промежуточной переменной является чувство голода, которое невозможно увидеть или измерить, но можно объективно и точно увязать с экспериментальными переменными. Такими как длительность того отрезка времени, на протяжении которого организм не получал пищу, или количество съеденной пищи, или скорость ее поглощения. Таким образом, ненаблюдаемый фактор – голод – может получить точную эмпирическую оценку и, следовательно, становится доступным для количественного измерения и экспериментальных манипуляций.

Кроме того Э. Ч. Толмен внес определенный вклад в теорию научения. Он считал, что повторяющееся выполнение одного и того

же задания усиливает создаваемые связи между факторами окружающей среды и ожиданиями организма. Таким путем организм познает окружающий его мир. Э. Ч. Толмен называл эти создаваемые научением связи *гештальт-знаками*, которые вырабатываются в ходе многократного выполнения какого-либо действия. Например, если ожидания крысы оправдываются, и она действительно находит пищу, то знак гештальта (то есть признак, ассоциирующийся с некоторой точкой выбора) получает подкрепление. Таким образом, животное вырабатывает целую сеть гештальт-энаков по всем точкам выбора в лабиринте. Э. Ч. Толмен назвал это *когнитивной картой*. Эта схема представляет собой выученную животным когнитивную карту лабиринта, а вовсе не набор некоторых моторных навыков (Д. П. Шульц, Э. С. Шульц, 1998).

Э. Ч. Толмен доказал эти идеи экспериментально. Был использован лабиринт крестообразной формы. Крысы одной группы всегда находили пищу на одном и том же месте, даже если для того, чтобы добраться до пищи, им при разных точках входа приходилось иногда поворачивать не направо, а налево. Моторные реакции отличались, но пища оставалась на том же самом месте (рис. 27).

Крысы второй группы должны были всегда повторять одни и те же движения, но пища всякий раз находилась в другом месте. Например, начиная путь с одного конца крестообразного лабиринта, крысы находили пищу только повернув в точке выбора направо; если же крысы входили в лабиринт с противоположной стороны, то для того, чтобы найти пищу, им все равно надо было повернуть направо.

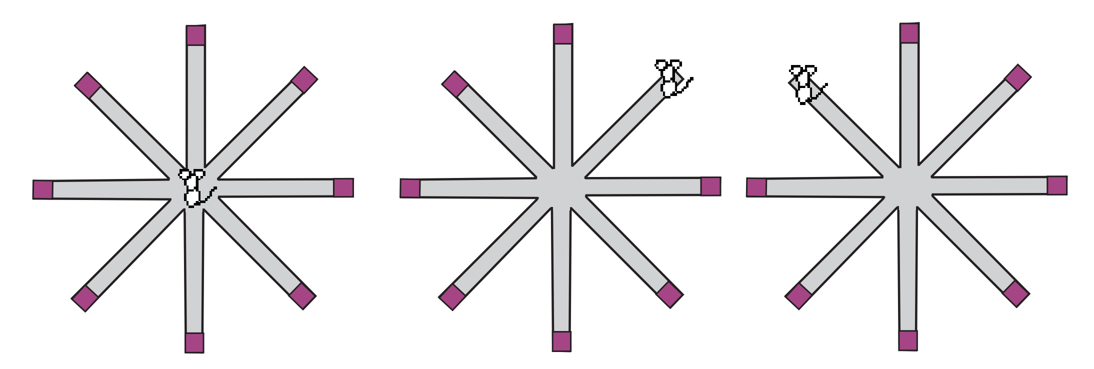


Рис. 27. Крестообразный лабиринт

Результаты эксперимента показали, что крысы из первой группы, то есть те, которые изучили место действия, ориентировались гораздо лучше, чем крысы из второй группы, которые заучивали реакции.

Э. Ч. Толмен пришел к выводу, что аналогичное явление наблюдается и у людей, которые хорошо знают свои окрестности или город. Они могут пройти из одной точки в другую различными маршрутами, поскольку в их памяти сформирована когнитивная карта местности.

Другой эксперимент исследовал *латентное научение* – то есть такое научение, которое невозможно наблюдать в то время, когда оно фактически происходит. Голодную крысу поместили в лабиринт и предоставили ей возможность свободно бродить по нему. Сначала в лабиринте не было никакой пищи. После нескольких неподкрепленных попыток крысе дали возможность найти пищу. После этого скорость прохождения крысой лабиринта резко возросла, что показало наличие некоторого научения в период отсутствия подкрепления. Показатели этой крысы очень быстро достигли такого же уровня, что и у крыс, получавших подкрепление при каждой попытке.

Лекция 6
ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИЯХ НАУЧЕНИЯ: ТЕОРИЯ ОПЕРАНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Человек живет, приобретая опыт каждую минуту и каждую секунду. Прекратить этот процесс – значит умереть.

Х. Мураками

Репондентное поведение, возникающее на основе классического обусловливания (И. П. Павлов, Дж. Уотсон) называется *обусловливанием типа S*, чтобы подчеркнуть важность стимула, который появляется до реакции и выявляет ее. Однако выдающийся психолог Б. Ф. Скиннер полагал, что в целом поведение животных и человека нельзя объяснять в терминах классического обусловливания. Напротив, он делал акцент на поведении, не связанном с какими-либо известными стимулами. Другой отличительной особенностью теории Б. Ф. Скиннера была идея о том, что на поведение воздействуют стимульные события, которые наступят после него, а именно – его последствия (рис. 28). Так как этот тип поведения предполагает, что организм активно воздействует на окружение с целью изменить события каким-то образом, Б. Ф. Скиннер определил его как *оперантное поведение*. Он также называл его *обусловливание типа R*, чтобы подчеркнуть воздействие реакции на будущее поведение.

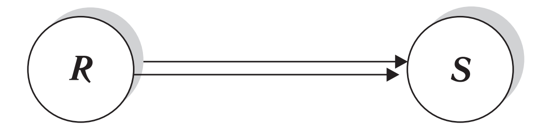
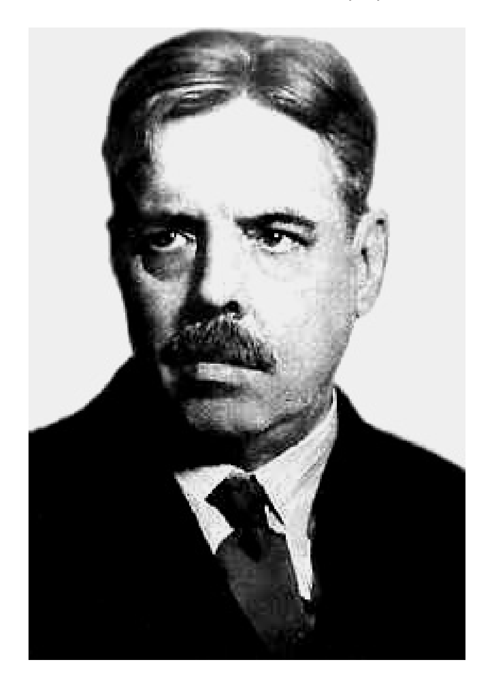


Рис. 28. Реактивно-стимульная схема оперантного поведения

6.1. МЕТОД ПРОБ И СЛУЧАЙНОГО УСПЕХА



Э. Л. Торндайк

На научные воззрения Б. Ф. Скиннера большое влияние оказали экспериментальные работы, выполненные Э. Л. Торндайком, разработавшего объективную механистическую теорию научения, в которой основное влияние уделялось внешнему поведению.

Э. Л. Торндайком ввел понятие связи между ситуациями и реакциями. Он писал, что если бы ему надо было проанализировать сознание человека, он стал бы искать связи между а) ситуациями, элементами ситуаций и составляющими ситуаций и б) реакциями, готовностью реагировать, стимулами, торможением и направленностью реакций (E. L. Thorndike, 1931).

Свои исследования Э. Л. Торндайк проводил с помощью изобретенного им самим так называемого «проблемного ящика».

Э. Л. Торндайк помещал в решетчатый ящик голодную кошку (рис. 29). Чтобы выйти, животное должно было научиться открывать



Рис. 29. «Проблемная клетка», сконструированная Э. Л. Торндайком для того, чтобы кошка обучалась открывать дверцу, нажимая на деревянную педаль

замок. Еда была поставлена перед коробкой — в качестве награды за успешный выход. Дверца коробки закрывалась несколькими замками. Чтобы открыть дверцу, кошка должна была потянуть за рычаг или за цепочку, а иногда проделать несколько последовательных действий.

Сначала кошка демонстрировала хаотичное поведение, осматривала, обнюхивала, царапала дверцу, чтобы добраться до еды. Со временем она находила правильный способ поведения и открывала дверцу. При первой попытке правильность поведения обнаруживалась случайно. При последующих попытках случайное поведение встречалось все реже — и в конце концов достигалось полное научение. После этого кошка начинала действовать правильно с самого начального момента, как только ее помещали в клетку (рис. 30).



Рис. 30. Скорость научения кошки в проблемной клетке

Для подтверждения своего метода научения Э. Л. Торндайк использовал количественные измерения научения: а) запись количества проявлений неправильного поведения, то есть тех действий, которые не вели к требуемому результату и б) регистрация времени, которое было затрачено кошкой от момента помещения в клетку до ее успешного выхода. В первом случае было обнаружено, что после серии попыток неправильное поведение становилось более редким, а во втором — по мере научения время поиска сокращалось (рис. 31).

> Я могу завести новых друзей и научить их быть безумцами, чтобы сделать их мудрыми. Скажу им, чтобы они не жили по учебникам хорошего тона, а открывали свою собственную жизнь, собственные желания, приключения — и жили!
>
> ***П. Коэльо***

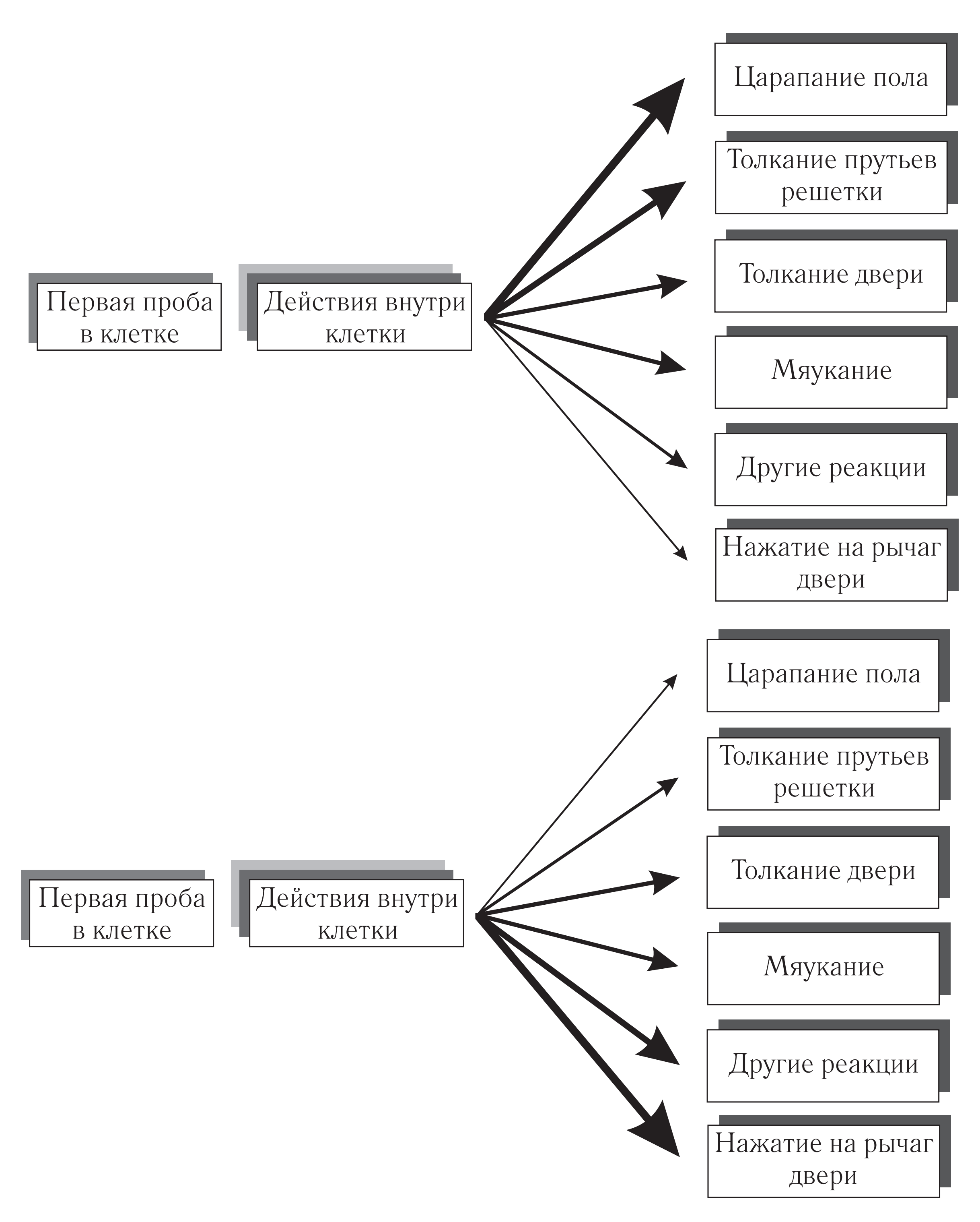


Рис. 31. Процесс научения кошки в проблемной клетке

Такой способ обучения получил название – обучение ***методом проб и ошибок***. Сам Э. Л. Торндайк предпочитал называть его методом проб и случайного успеха. Иными словами, склонность к действиям, которые не ведут к выходу из клетки, исчезает, они как бы стираются

из памяти через определенное количество неудачных попыток. Те же действия, которые ведут к успеху, после ряда попыток укореняются.

Результат проведенных исследований Э. Л. Торндайк (E. L. Thorndike, 1905) обобщил в нескольких законах:

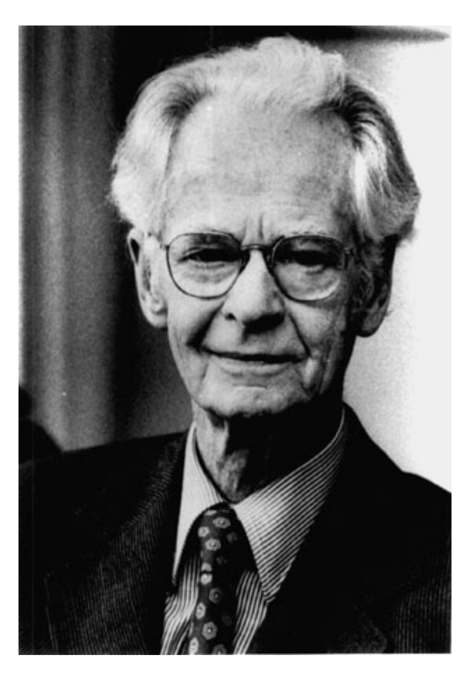
- ***закон эффекта***: любое действие, вызывающее в данной ситуации удовлетворение, ассоциируется с данной ситуацией, так что, когда она возникает вновь, появление этого действия становится более вероятным, чем прежде. Напротив, любое действие, вызывающее дискомфорт, отделяется от данной ситуации, так что, когда он возникает вновь, появление этого действия становится менее вероятным. Позднее Э. Л. Торндайк провел исследование закона эффекта в рамках экспериментов, в которых в качестве испытуемых привлекались люди. Результаты исследований показали, что поощрение реакции действительно приводит к ее укреплению, но наказание не дает очевидного негативного результата для проведения параллели. Это побудило Э. Л. Торндайка пересмотреть закон эффекта, чтобы сделать больший акцент на поощрении, нежели на наказании;

закон упражнения: согласно этому закону в каждой конкретной ситуации любая реакция начинает ассоциироваться с этой ситуацией. Чем чаще реакция проявляется в той или иной ситуации, тем теснее становится ассоциативная связь. И напротив, если реакция в течение длительного времени не практикуется, то ассоциативная связь ослабевает. Иначе говоря, повторение ответной реакции в конкретной ситуации приводит к ее усилению. Более поздние исследования убедили Э. Л. Торндайка в том, что благоприятные последствия реакции (то есть ситуация, которая приносит удовлетворение) являются более эффективными, чем простое многократное повторение;

- ***закон готовности*** — упражнения изменяют готовность организма к проведению нервных импульсов;
- ***закон ассоциативного сдвига*** — если при одновременном действии раздражителей один вызывает реакцию, то другие приобретают способность вызывать ту же самую реакцию.

6.2. ПРОЦЕСС ОПЕРАНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Ключевая структурная единица скиннеровского подхода — *реакция*. Реакции можно ранжировать от *простых рефлекторных реакций* (например, слюноотделение на пищу, вздрагивание на громкий звук) до *сложного паттерна поведения* (например, решение



Б. Ф. Скиннер

математической задачи, скрытые формы агрессии). **Реакция** – это внешняя, наблюдаемая часть поведения, которую можно связать с событиями окружающей среды. Сущность процесса научения – это установление связей (ассоциаций) реакций с событиями внешней среды.

В своем подходе к научению Б. Ф. Скиннер проводил различие между реакциями, которые вызываются четко определенными стимулами (например, мигательный рефлекс в ответ на дуновение воздуха), и реакциями, которые нельзя связать ни с одним стимулом. Эти реакции второго типа порождаются самим организмом и называются **оперантами.**

Б. Ф. Скиннер считал, что стимулы среды не принуждают организм вести себя определенным образом и не побуждают его действовать. Исходная причина поведения находится в самом организме (табл. 2). Б. Ф. Скиннер писал: «Не существует внешнего побуждающего стимула к оперантному поведению, оно просто происходит, осуществляется. С точки зрения теории оперантного обусловливания операнты порождаются организмом. Собака идет, бежит, "возится" с кем-то; птица летит; обезьяна прыгает с дерева на дерево; человеческий детеныш лепечет. В любом случае поведение происходит без воздействия какого-то специального побуждающего стимула... Производить оперантное поведение – это заложено в биологической природе организма».

Оперантное поведение (вызванное оперантным научением) определяется событиями, которые следуют за реакцией. То есть за поведением идет следствие, и природа этого следствия изменяет тенденцию организма повторять данное поведение в будущем. Например, катание на роликовой доске, игра на фортепиано, метание дротиков и написание собственного имени – это образцы оперантной реакции, или операнты, контролируемые результатами, следующими за соответствующим поведением. Это произвольные приобретенные реакции, для которых не существует стимула, поддающегося распознаванию. Б. Ф. Скиннер понимал, что бессмысленно рассуждать

Таблица 2

Сравнение классического и оперантного обусловливания (по Д. Куну, 2005)

	Классическое обусловливание	**Оперантное обусловливание**
Характер реакции	Непроизвольная, рефлекторная	Спонтанная, произвольная
Подкрепление	Дается до реакции (УС сочетается с БС)	Дается после реакции (за реакцией следует подкрепляющий стимул или событие)
Роль научаемого	Пассивная (реакция вызывается БС)	Активная (реакция производится)
Характер научения	Индифферентный стимул превращается в УС посредством ассоциации его с БС)	На вероятность реакции влияют ее последствия

о происхождении оперантного поведения, так как нам неизвестны стимул или внутренняя причина, ответственная за его появление. Оно происходит спонтанно.

Если последствия благоприятны для организма, вероятность повторения операнта в будущем увеличивается. Когда это происходит, говорят, что последствия подкрепляются, и оперантные реакции, полученные в результате подкрепления (в смысле высокой вероятности его появления) обусловились. Сила позитивного подкрепляющего стимула таким образом определяется в соответствии с его воздействием на последующую частоту реакций, которые непосредственно предшествовали ему. И напротив, если последствия реакции не благоприятны и не подкреплены, вероятность получить оперант уменьшается. Б. Ф. Скиннер полагал, что, следовательно, оперантное поведение контролируется *негативными последствиями*. По определению, негативные, или аверсивные, последствия ослабляют поведение, порождающее их, и усиливают поведение, устраняющее их.

Идею Б. Ф. Скиннера можно представить следующей схемой (рис. 32).

Например, каждая кнопка с цифрой в лифте является сигнальным стимулом ($S_{СС}$) для соответствующего этажа ($S_{П}$). Если человек нажмет на кнопку с цифрой 4 ($R_{ОР}$), лифт доставит его на четвертый этаж и он получит подкрепление, заставляющее нажимать на кнопку

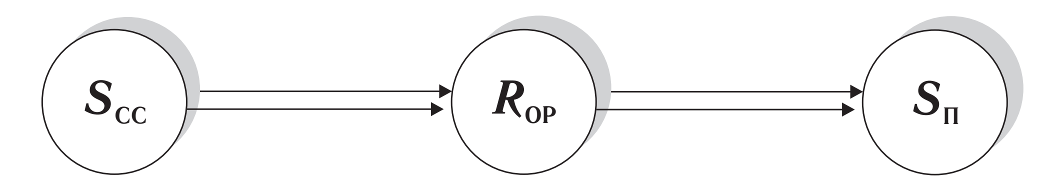


Рис. 32. Трехкомпонентная схема оперантного поведения
$S_{СС}$ – сигнальный стимул, $R_{ОР}$ – оперантная реакция,
$S_{П}$ – подкрепление

с цифрой 4 в следующий раз (если нужен тот же этаж). Однако если этому человеку нужно попасть на первый этаж и он нажимает на кнопку с цифрой 1, а лифт доставляет его в подвал, то в следующий раз, вероятно, он не будет повторять ту же реакцию, а вместо этого попробует нажать на кнопку с цифрой 2. Если цифра 2 обеспечит ему подкрепление, он, вероятно, повторит эту реакцию в будущем. Б. Ф. Скиннер отмечал, что люди постоянно сталкиваются с различными сигнальными (дифференцировочными) стимулами, связанными с подкреплениями: заглавие книги на полке, указывающее на то, что это та самая книга, которая нужна, сигналы светофора, контролирующее поведение на перекрестке, стрелки часов, напоминающие, что пора отправляться на встречу, пятно на костюме, говорящее, что костюм пора отдать в чистку, и тысячи других проявлений, многие из которых не всегда ясно осознаются (B. F. Skinner, 1953).

Б. Ф. Скиннер считал, что оперантное поведение характерно для повседневного научения. Поскольку поведение, как правило, носит оперантный характер, то наиболее эффективным подходом к науке о поведении является изучение обусловливания и угасания оперантного поведения.

Для того, чтобы изучать оперантное поведение в лаборатории, Б. Ф. Скиннер придумал простую процедуру, названную *свободным оперантным методом*. Классическая экспериментальная демонстрация заключалась в нажатии на рычаг в скиннеровском ящике (рис. 33).

В этом эксперименте крыса, лишенная пищи, помещалась в ящик и получала полную возможность исследовать его. Сначала крыса демонстрировала множество оперантов: ходила, принюхивалась, почесывалась, чистила себя и мочилась. Такие реакции не вызывались никаким узнаваемым стимулом; они были спонтанны. В ходе исследований она неизбежно должна была задеть рычажок (педаль), который приводил в действие механизм, выдвигающий полочку с пи-



Рис. 33. «Скинеровский ящик» (или как его называл сам автор — аппарат оперантного формирования условных рефлексов)

щей. Так как реакция нажатия рычага первоначально имела низкую вероятность возникновения, ее следует считать чисто случайной по отношению к питанию; то есть нельзя предсказать, когда крыса будет нажимать на рычаг, и невозможно заставить ее делать это.

После получения нескольких порций пищи, которые должны были служить подкреплением, у крысы довольно быстро формировался условный рефлекс. Следует обратить внимание, что поведение крысы (нажатие на рычаг) оказывает воздействие па окружающую среду и является инструментом приобретения пищи, то есть вызывает, в конце концов, высокую вероятность проявления в такой ситуации. Зависимая переменная в этом эксперименте проста и понятна: это скорость реакции.

Научение через кормушку

Экспериментатор дает шарики пищи каждый раз, когда крыса нажимает на рычаг. Потом можно увидеть, что крыса проводит все больше времени рядом с рычагом и миской для пищи, а через какой-то промежуток времени она начнет нажимать рычаг все быстрее и быстрее. Таким образом, нажатие рычага постепенно становится наиболее частой реакцией крысы на условие пищевой депривации (голода). В ситуации оперантного научения поведение крысы является инструментальным, то есть оно действует на окружающую среду, порождая подкрепление (пищу). Если далее идут неподкрепляемые опыты, то есть если пища не появляется постоянно вслед за реакцией нажатия рычага, крыса перестанет нажимать его, и произойдет *экспериментальное угасание*.

Сам Б. Ф. Скиннер однажды решил проверить свой подход, когда укладывал свою трехлетнюю дочь спать. Он вспоминал: «Я подождал, чтобы она подняла ногу, и тогда погладил ее. Почти сразу же она снова подняла ногу, и я снова погладил ее. Она засмеялась. «Ты над чем смеешься?» — спросил я, и она ответила: «Стоит мне поднять ногу, как ты начинаешь меня гладить!» (B. F. Skinner. 1987).

Феномен оперантного научения можно проиллюстрировать и другой ситуацией из обыденной жизни. Например, оперантным научением поведению плача — воспитанием в семье плаксивого ребенка. Обычно маленькие дети, когда испытывают боль, плачут. За плачем ребенка следует немедленная реакция родителей — пожалеть, погладить, поцеловать, выразить внимание и дать другие позитивные подкрепления. Так как любовь и внимание являются для ребенка подкрепляющим фактором, реакция плача на боль становится естественно обусловленной. Вместе с тем, можно и устранить обусловленное поведение плача. Как советуют поведенческие психотератевты — его нужно лишь не подкреплять.

6.3. ТИПЫ ПОДКРЕПЛЕНИЙ

Одной из примечательных идей скинеровской теории обусловливания является понятие подкрепления. Уже первые исследования в «скиннеровском ящике» с нажатием рычага продемонстрировали значение подкрепления для оперантного поведения.

Подкрепление (*punishment*) — это любое событие (стимул), которое следует за реакцией и увеличивает вероятность ее появления. Когда крыса, например, нажимает на рычажок, то это поведение является оперантным, и если оно сопровождается подкреплением, таким как еда, то вероятность нажатия на рычажок возрастает. В соответствии с этим взглядом, подкреплениие усиливает то поведение, за которым следует.

Подкрепление влияет и на реакции, возникшие немного раньше. Это, в частности, объясняет многие суеверия людей. В каждой культуре, как и у каждого человека, существует собственная уникальная система суеверий — присесть на дорожку, постучать по дереву и пр. Сюда же относятся и ритуалы призывания дождя, ограждения от болезней или прошение обильного урожая. Примечательно, что суеверное поведение повторяется, поскольку кажется, будто оно приводит к подкреплению, даже если в действительности не является необходимым.

Очень важным является то, что ***стимулы,*** которые изначально не являются подкреплениями, могут превратиться в таковые благодаря ассоциированию с другими подкреплениями. Некоторые стимулы, такие как деньги, становятся ***генерализованным подкреплением***, поскольку они обеспечивают доступ ко множеству других видов подкрепления.

Здесь важно понимать, что подкрепление определяется через его воздействие на поведение – а именно через ***рост вероятности поведенческой реакции.*** Часто трудно точно определить, что может послужить таким подкреплением, так как оно варьирует от индивида к индивиду, от организма к организму.

> **Эксперимент**
>
> Крысу с вживленными в мозг электродами помещали в ящик Скиннера и учили нажимать на рычаг при поступлении электрической стимуляции центра удовольствия. Подопытные крысы нажимали на рычаг тысячу раз в час, чтобы получить стимуляцию. Некоторые животные после 15 или 20 часов непрерывного нажатия на рычаг иногда впадали в коллапс от истощения. Когда они приходили в себя, то снова начинали жать на рычаг. Если экспериментаторы не выключали цепь, то крысы игнорировали пищу, воду, секс, предпочитая нажимать на рычаг.

Выделяют два типа подкрепления — первичное и вторичное. ***Первичное подкрепление*** — это любое событие или объект, сами по себе обладающие подкрепляющими свойствами. Таким образом, они не требуют предварительной ассоциации с другими подкреплениями, чтобы удовлетворить биологическую потребность. Первичное подкрепление является естественным, неприобретенным и имеет биологические основы. В первую очередь оно дает ощущение комфорта, устранение дискомфорта или удовлетворяет непосредственные физиологические потребности. Поэтому не только для животных, но и для людей первичные подкрепляющие стимулы – это пища, вода, физический комфорт и секс. Их ценностное значение для организма не зависит от научения.

Вторичное, или усвоенное подкрепление, – это любое событие или объект, которые приобретают свойство осуществлять подкрепление посредством тесной ассоциации с первичным подкре-

плением, обусловленным прошлым опытом организма. Примерами общих вторичных подкрепляющих стимулов у людей являются деньги, внимание, привязанности и хорошие оценки.

6.4. ФЕНОМЕНЫ ОПЕРАНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Логическим расширением принципа подкрепления является то, что поведение, усиленное в одной ситуации, с большой долей вероятности повторится, когда организм столкнется с другими ситуациями, напоминающими ее.

Генерализация стимулов. В теории Б. Ф. Скиннера тенденция подкрепленного поведения распространяться на множество схожих ситуаций называется *генерализацией стимула*. Этот феномен легко наблюдать в повседневной жизни. Например ребенок, которого похвалили за хорошее поведение дома, будет обобщать это поведение в соответствующих ситуациях и вне дома. Возможно, его уже не нужно учить, как прилично вести себя в новой ситуации, например в гостях.

Обобщение стимула также может быть результатом неприятного жизненного опыта. Такого рода генерализация достаточно часто описывается в литературе по сексуальному насилию. Например, женщина, изнасилованная незнакомым мужчиной, может генерализировать свой страх, стыд и враждебность по отношению ко всем лицам противоположного пола, так как они напоминают ей о физической и эмоциональной травме, нанесенной незнакомцем. Подобно этому, могут формироваться и расовые предубеждения: единственного случая испуга или аверсивного опыта, причиной которого явился человек, принадлежащий к определенной этнической группе, может быть достаточным, чтобы у человека создался стереотип, который приведет к ограничению будущих социальных контактов или враждебному отношению со всеми представителями данной группы.

Характерным для условного подкрепления является то, что оно генерализуется, если объединяется с более чем одним первичным подкреплением. Следует рассмотреть некоторые из наиболее часто встречающихся генерализованных подкреплений в человеческой жизни.

Символы. Примером может служить часто используемая «жетонная система», когда за те или иные достижения выдаются жетоны. Определенное количество жетонов затем можно обменять на

необходимые предметы. Этот принцип, например, положен в основу использования дисконтных и накопительных карт в супермаркетах.

Деньги. Совершенно очевидно, что деньги сами по себе лишь «кучка бумажек», которая не имеет никакой ценности, поскольку не может удовлетворить какую-либо из первичных человеческих потребностей. Однако благодаря системе культурного обмена деньги являются мощным фактором для получения множества благ и удовольствий. Например, деньги позволяют человеку покупать пищу, одежду, машины, получать медицинскую помощь и образование.

> – Я вам говорю: кто-то ловит рыбу, кто-то ловит дичь, кто-то ищет грибы. Этот ищет деньги и находит дичь, грибы и рыбу.
>
> ***М. Жванецкий***

Социальные подкрепляющие стимулы. Это особый класс генерализованных условных подкрепляющих стимулов, определяющих сложную систему межличностных отношений. Это могут быть лесть, внимание, похвала, социальное одобрение, привязанности, подчинение себе других и пр. Эти стимулы часто действуют очень сложно и едва уловимо, но они существенны для человеческого поведения в разнообразных ситуациях. Например, внимание и одобрение значимого другого – родителей, учителя, начальника, возлюбленного – для многих людей особенно эффективный генерализованный условный стимул, который может содействовать ярко выраженному поведению привлечения внимания. Для учащегося или студента положительные оценки являются мощным условным подкрепляющим стимулом, которые способствуют поощрению учения и достижению более высокой академической успеваемости.

Б. Ф. Скиннер полагал, что условные подкрепляющие стимулы очень важны в контроле поведения человека. Он также отмечал, что каждый человек проходит уникальную науку научения, и вряд ли всеми людьми управляют одни и те же подкрепляющие стимулы. Например, для одних очень сильным подкрепляющим стимулом является успех в профессиональной деятельности, для других важно выражение нежности, а иные находят подкрепляющий стимул в спорте, академических или музыкальных занятиях. Возможные вариации в поведении, поддержанные как позитивными, так и негативными условными подкрепляющими стимулами, бесконечны. Именно поэтому понять

условные подкрепляющие стимулы человека намного сложнее, чем понять, почему крыса, лишенная пищи, нажимает рычаг, получая в качестве подкрепления только звуковой сигнал.

Хотя способность обобщать реакции — важный аспект многих повседневных человеческих социальных взаимодействий, все же очевидно, что при адаптивном поведении нужно обладать и способностью делать различия в разных ситуациях.

Различение стимулов

В несколько измененной стандартной процедуре оперантного научения крыса научилась нажимать на рычаг сразу после предъявления звукового сигнала, то есть сразу после осуществления реакции, за которым следовал шарик еды. В этом случае звук действует как *различительный стимул* (то есть животное училось реагировать только при наличии звукового сигнала, так как он сообщает о пищевом вознаграждении).

Различение стимулов. Различение стимула, составная часть обобщения, — это процесс научения реагировать адекватным образом в различных ситуациях окружения. Способность к различению приобретается через подкрепление реакций в присутствии одних стимулов и неподкрепление их в присутствии других. Различительные стимулы предоставляют человеку возможность предвидеть вероятные результаты, связанные с изъявлением особой оперантной реакции в различных социальных ситуациях. Например, водитель автомобиля не попадает в аварию благодаря тому, что различает красный и зеленый цвета светофора. Вместе с тем, индивидуальные вариации различительной способности зависят от уникального прошлого опыта различных подкреплений.

Угасание реакции

После того, как эта специфическая оперантная реакция устанавливается, начинается угасание: когда крыса нажимает на рычаг, не появляются ни пища, ни звуковой сигнал. Через какое-то время крыса перестает нажимать на рычаг. Затем звуковой сигнал повторяется каждый раз, когда животное нажимает на рычаг, но шарик пищи не появляется. Несмотря на отсутствие первоначального подкрепляющего стимула, животное понимает, что нажатие на рычаг вызывает звуковой сигнал, поэтому оно продолжает настойчиво реагировать, тем самым ослабляя угасание.

Угасание реакций. Когда подкрепление больше не поступает, реакция становится все менее и менее частой; этот процесс получил название «оперантного угасания». В общем, когда человек выполняет действия, которые больше «не приносят нам никакой выгоды», он утрачивает тенденцию повторять эти действия. Например, если человеку не отвечают на телефонные звонки, то, в конце концов, он перестает звонить, или если какая-то телепередача вызывает скуку, то, скорее всего, ее перестанут смотреть.

Спонтанное восстановление реакций. Даже в тех случаях, когда наблюдается торможение, ранее подкрепленные реакции могут возобновиться. Б. Ф. Скиннер отмечал, что если после выработки угасания крысу удалить из ящика и дать ей недолгий отдых, она снова будет нажимать на рычажок, когда ее возвратят в проблемный ящик. Вместе с тем, если подкрепление продолжает отсутствовать, крыса снова перестает нажимать на рычаг, и это обычно происходит гораздо быстрее. Именно это кратковременное возвращение оперантной реакции и называется спонтанным восстановлением реакций.

Иными словами, установленная скорость нажатия на рычаг отражает тот факт, что звуковой сигнал теперь действует как условный подкрепляющий фактор. Точная скорость реагирования зависит от силы звукового сигнала как условного подкрепляющего стимула (то есть от числа случаев, когда звуковой сигнал ассоциировался с первичным подкрепляющим стимулом, пищей, в процессе научения). Б. Ф. Скиннер доказывал, что фактически любой нейтральный стимул может стать подкрепляющим, если он ассоциируется с другими стимулами, ранее имевшими подкрепляющие свойства. Таким образом, феномен условного подкрепления в значительной степени увеличивает сферу возможного оперантного научения, особенно если это касается социального поведения человека.

Б. Ф. Скиннер предположил, что здоровое личностное развитие происходит в результате взаимодействия генерализирующей и различительной способностей, с помощью которых человек регулирует свое поведение так, чтобы максимизировать позитивное подкрепление и минимизировать наказание.

6.5. РЕЖИМЫ ПОДКРЕПЛЕНИЯ

Для Б. Ф. Скиннера подкрепить поведение означает осуществить манипуляцию, меняющую вероятность такого поведения в будущем. Поэтому его интерес был сосредоточен в основном на изучении осо-

бенностей реакций и их связей с процентами подкреплений и интервалами между ними, т. е. на изучении **режимов подкрепления.**

Как уже отмечалось, суть оперантного научения состоит в том, что подкрепленное поведение стремится повториться, а поведение неподкрепленное или наказуемое имеет тенденцию не повторяться или подавляться.

Поведение становится понятным, если его можно контролировать, внося определенные изменения в условия среды. Понять поведение — значит управлять им. Управление поведением осуществляется через выбор типа реакции, которую необходимо подкрепить, и определения степени вероятности ее повторного появления. Скорость, с которой оперантное поведение приобретается и сохраняется, зависит от режима применяемого подкрепления.

Режим подкрепления — правило, устанавливающее вероятность, с которой подкрепление будет происходить. Режим подкрепления можно построить, опираясь на два параметра: *временной интервал*, *интервал реакций.*

Режимы подкрепления изучались Б. Ф. Скиннером в экспериментах на голубях в специально оборудованной камере («ящике»).

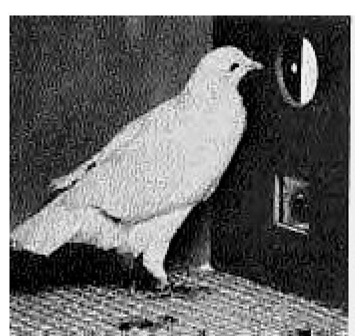
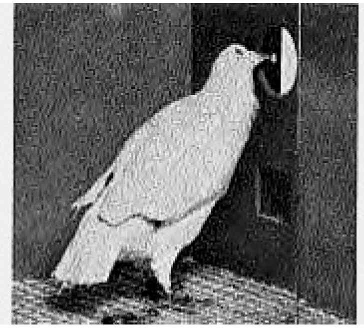
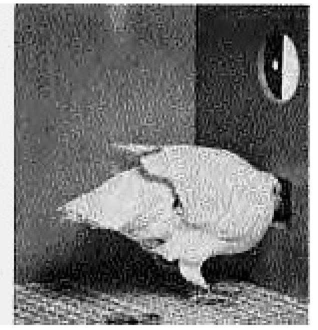




Рис. 34. «Суеверный» голубь

Самым простым правилом, относящимся к первому параметру, является предъявление подкрепления каждый раз, когда организм дает желаемую реакцию. Это называется *режимом непрерывного подкрепления* и обычно используется на начальном этапе любого оперантного научения, когда организм учится производить правильную реакцию.

В большинстве ситуаций повседневной жизни, однако, это либо неосуществимо, либо неэкономично для сохранения желаемой реакции, так как подкрепление поведения бывает не всегда одинаковым и регулярным. В большинстве случаев социальное поведение человека

подкрепляется только иногда. Например, ребенок плачет неоднократно, прежде чем добьется внимания матери. Ученый много раз ошибается, прежде чем приходит к правильному решению трудной проблемы. В обоих этих примерах неподкрепленные реакции встречаются до тех пор, пока одна из них не будет подкреплена.

Режим непрерывного подкрепления

Сначала птицу учат есть из кормушки, когда она открыта. Это поведение легко обусловливается, и вид открытой кормушки становится стимулом для еды. Затем пища предоставляется лишь тогда, когда голубь находится около диска. Это увеличивает вероятность того, что птица будет вновь стоять около диска. Затем предъявляется пища только тогда, когда птица поднимает голову, стоя около диска, затем — когда ее клюв находится в готовом к удару положении в отношении диска и т. д. Наконец, после этих последовательных приближений птица впервые клюнет диск. Немедленно появляется еда. Вскоре после этого возможно повторное клевание, и вновь появится еда. Если подкрепление возникает в каждом случае, когда птица клюет, скоро возникает реакция клевания. Это обозначается как режим постоянного подкрепления (рис. 34).

В случае, если задается интервал времени или реакций, т. е. определенное соотношение времени и реакций или подкреплений и реакций, подкрепления появляются после того, как прошло какое-то время или выполнено определенное число реакций (например, нажатий на рычаг или на ключ) — *режим интервального подкрепления*.

Режим интервального подкрепления

Можно организовать эксперимент так, что пища доступна голубю, если он клюет каждые пять минут. Если подкрепление следует через определенные временные интервалы, оно называется интервальным подкреплением.

Таким образом, подкрепления не обязательно следуют после каждого ответа, а могут подаваться лишь время от времени. Более того, подкрепления могут подаваться в регулярном, или *фиксированном,* режиме — всегда через определенный интервал времени или всегда после определенного количества реакций, либо их можно подавать в

переменном режиме — то через одну минуту, то через две, то после пары реакций, то после серии реакций. Каждая схема, или режим подкрепления, как правило, стабилизирует поведение по-разному.

Б. Ф. Скиннер тщательно изучал, как режим *прерывистого,* или *частичного, подкрепления* влияет на оперантное поведение. Хотя возможны многие различные режимы подкрепления, их все можно классифицировать в соответствии с двумя основными параметрами:

1) подкрепление может иметь место только после того, как истек определенный или случайный временной интервал с момента предыдущего подкрепления (так называемый режим *временного подкрепления)*;

2) подкрепление может иметь место только после того, как с момента подкрепления было получено определенное или случайное *количество реакций* (режим *пропорционального подкрепления)*.

В соответствии с этими двумя параметрами выделяют четыре основных режима подкрепления (табл. 3).

Таблица 3

Режимы подкрепления

Пропорциональные режимы	
Режим с фиксированной пропорцией	Подкрепление дается после определенного количества реакций
Режим с вариативной пропорцией	Подкрепление дается после определенного количества реакций, количество которых непредсказуемо варьируется
Интервальные режимы	
Режим с фиксированным интервалом	Подкрепление дается через определенное время, прошедшее после предыдущего подкрепления
Режим с вариативным интервалом	Подкрепление дается через определенное время, прошедшее после предыдущего подкрепления, при этом продолжительность интервалов непредсказуемо варьируется

1. *Режим подкрепления с фиксированной пропорцией* (ФП). В данном режиме организм подкрепляется по наличию заранее определенного или «постоянного» числа соответствующих реакций. Если это число составляет 5, то это значит, что подкрепление последует по совершении 5 реакций, если оно равно 50, потребуется совершить 50 реакций, и т. д. Было установлено, что чем выше пропорция, тем

с большей частотой организм реагирует, особенно если его первоначально тренировали при относительно низком коэффициенте, а затем непрерывно увеличивали коэффициент до величины 100. Пожалуй, самая примечательная особенность поведения при режиме с ФП состоит в том, что сразу после очередного подкрепления в росте реакций наступает пауза (рис. 35). Трудно начать совершать какие-то действия сразу после того, как сделано их достаточно, чтобы получить вознаграждение.

Кроме того было установлено, что если постоянное подкрепление прекращается, голубь через некоторое время перестает реагировать – происходит угасание реакции. При этом, если увеличение пропорции увеличивает темп реагирования между подкреплениями, то затухание после прекращения подкрепления будет наступать значительно медленнее. Таким образом, при сильном подкреплении реакции угашаются быстрее, чем при слабом. Данный феномен получил название парадокса Хамфри (в честь Ллойда Дж. Хамфри), впервые экспериментально продемонстрировавшего его.

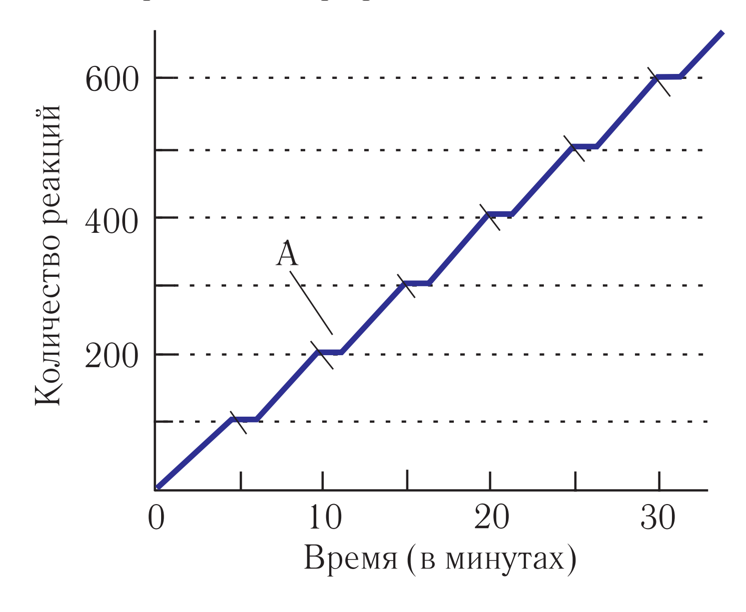


Рис. 35. Режим подкрепления с фиксированной пропорцией

Этот режим является всеобщим в повседневной жизни, и ему принадлежит значительная роль в контроле над поведением. Во многих сферах занятости сотрудникам платят отчасти или даже исключительно в соответствии с количеством единиц, которые они производят или продают. В промышленности эта система известна как плата за единицу продукции («сдельная оплата»). Режим ФП обычно уста-

навливает чрезвычайно высокий оперантный уровень, так как чем чаще организм реагирует, тем большее подкрепление он получает. Считается, что этот режим лучший – для освоения нового поведения.

2. *Режим подкрепления с фиксированным интервалом* (ФИ). В режиме подкрепления с постоянным интервалом организм подкрепляется после того, как твердо установленный или «постоянный» временной интервал проходит с момента предыдущего подкрепления. Например, при данном режиме подкрепление дается только по истечении пяти минут после последней подкрепленной реакции; реакции в течение этого интервала проходят без последствий (рис. 36). Если интервал составляет две минуты, голубь получает пищу через две минуты после того, как в первый раз клюнет диск. После того как голубь научится приблизительно определять временной интервал, он начинает клевать медленно почти до момента следующего подкрепления, а затем очень быстро.

Таким образом, любопытно, что режим ФИ дает низкую скорость реагирования сразу после того, как получено подкрепление – феномен, названный *паузой после подкрепления*. Это показательно для студентов, испытывающих трудности при обучении в середине семестра (предполагается, что они сдали экзамен хорошо), так как следующий экзамен будет еще нескоро. Они буквально делают перерыв в обучении. Примечательно, что эта пауза, возникающая сразу после подкрепления, может быть даже длиннее, чем пауза при режиме ФП.

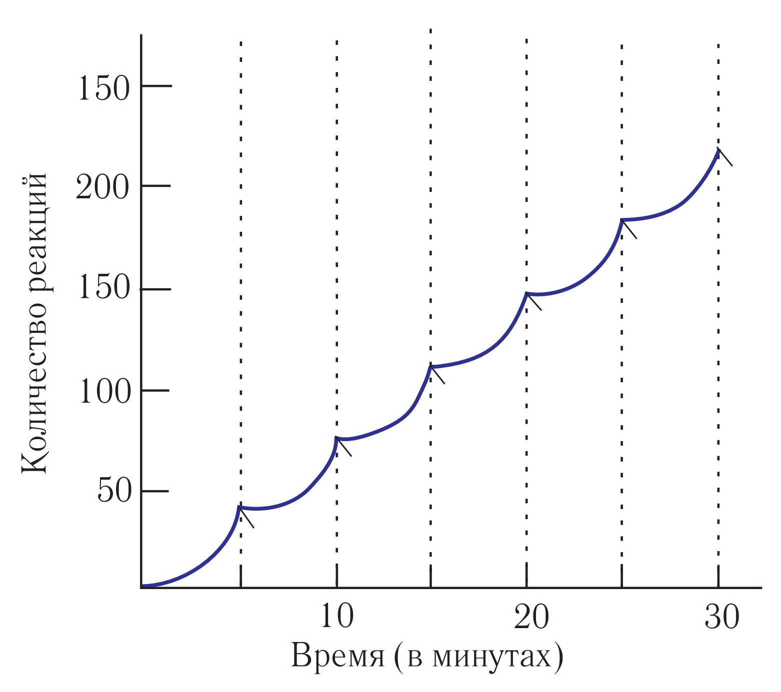


Рис. 36. Режим подкрепления с фиксированным интервалом

Еще одна примечательная особенность реагирования при режиме ФИ — это возрастание частоты реакций по мере приближения окончания периода (см. рис. 36). В этом смысле многие студенты мало чем отличаются от голубей. Многие из них уделяют мало времени учебе почти до самого наступления экзаменов. Затем — за день или два, а то и в последнюю ночь — они начинают усиленно заниматься, заканчивая готовиться глубоко за полночь. После сдачи они снова возвращаются к паттерну обучения кое-как до следующего экзамена.

Хороший обобщенный пример режима ФИ в повседневной жизни — доставка почты, которая приходит только раз или два в день. Поэтому сразу после доставки человек не будет ее проверять и возникнет пауза, но по мере приближения окончания интервала он снова начинает ее проверять.

В повседневной жизни человека режим ФИ действителен при выплате зарплаты за работу, выполненную за час, неделю или месяц. Подобно этому, еженедельная выдача денег ребенку на карманные расходы образует ФИ форму подкрепления. Университеты обычно работают в соответствии с временным режимом ФИ. Экзамены устанавливаются на регулярной основе и отчеты об академической успеваемости сдаются в установленные сроки.

3. *Режим подкрепления с вариативной пропорцией* (ВП). В этом режиме организм подкрепляется на основе какого-то в среднем предопределенного, но не предсказуемого числа реакций. Этот режим считается наиболее эффективным, если необходимо поддерживать поведение в течение длительного времени. Так, при режиме ВП количество реакций, требуемых для подкрепления, иногда составляет 1, иногда 10, а в среднем 5. В отличие от поведения при режиме с ФП, при режиме с ВП не наблюдается пауз в росте реакций (рис. 37), предположительно потому, что нет возможности определить когда появится подкрепление.

Возможно, наиболее драматической иллюстрацией поведения человека, находящегося под контролем режима ВП, является захватывающая азартная игра. Рассмотрим действия человека, играющего в игральный автомат, где нужно опускать монетку или специальной рукояткой вытягивать приз. Эти аппараты запрограммированы таким образом, что подкрепление (деньги) распределяется в соответствии с числом попыток, за которые человек платит, чтобы управлять рукояткой. Однако выигрыш непредсказуем, непостоянен и редко позволяет

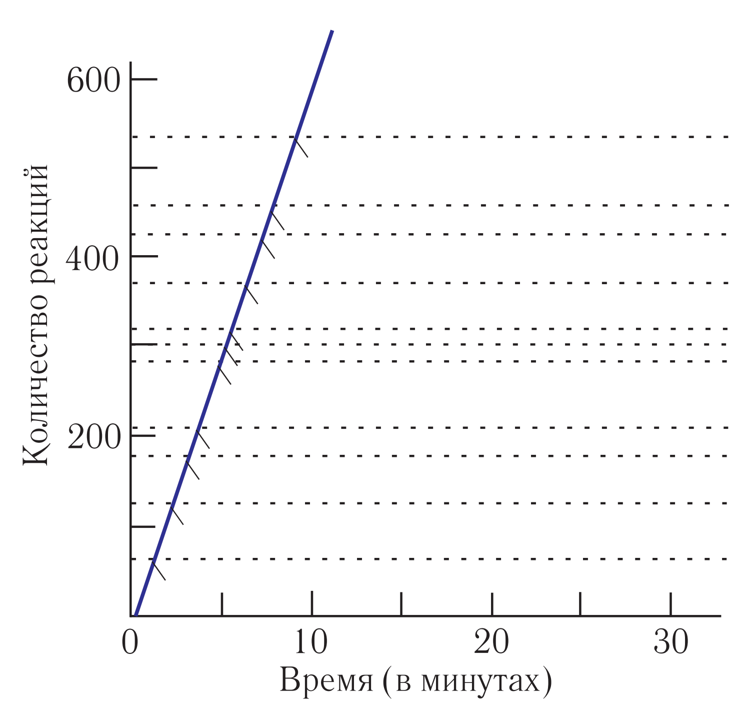


Рис. 37. Режим подкрепления с вариативной пропорцией

получать свыше того, что вложил игрок. Это объясняет тот факт, почему владельцы казино получают значительно больше подкреплений, чем их постоянные клиенты. Далее, угасание поведения, приобретенного в соответствии с режимом ВП, происходит очень медленно, так как организм точно не знает, когда будет следующее подкрепление. Таким образом, игрок принуждается опускать монеты в прорезь автомата, несмотря на ничтожный выигрыш (или даже проигрыш), в полной уверенности, что в следующий раз он «сорвет куш». Такая настойчивость типична для поведения, вызванного режимом ВП.

4. *Режим подкрепления с вариативным интервалом* (ВИ). В этом режиме организм получает подкрепление после того, как проходит неопределенный временной интервал, длительность которого непредсказуема. Подобно режиму ФИ, подкрепление при этом условии зависит от времени. Однако время между подкреплениями по режиму ВИ варьирует вокруг какой-то средней величины, а не является точно установленным. Как правило, скорость реагирования при режиме ВИ является прямой функцией примененной длины интервала: короткие интервалы порождают высокую скорость, а длинные интервалы порождают низкую скорость. Также при подкреплении в режиме ВИ организм стремится установить постоянную скорость реагирования, и при отсутствии подкрепления реакции угасают мед-

ленно. В конечном итоге, организм не может точно предвидеть, когда будет следующее подкрепление (рис. 38).

В повседневной жизни режим ВИ встречается нечасто, хотя несколько его вариантов наблюдать можно. В качестве примера режима ПИ в повседневной жизни подходит дозванивание по занятому номеру. Чтобы получить подкрепление (дозвониться), надо подождать какое-то время после последней реакции (набора номера); сколько придется ждать в целом – непредсказуемо.

Родитель, например, может хвалить поведение ребенка довольно произвольно, рассчитывая, что ребенок будет продолжать вести себя соответствующим образом и в неподкрепленные интервалы времени. Подобно этому, преподаватели, которые дают «неожиданные» контрольные работы, частота которых варьирует от одной в три дня до одной в три недели, в среднем одна в две недели, используют режим ВИ. При этих условиях от студентов можно ожидать сохранения относительно высокого уровня прилежания, так как они никогда не знают, в какой момент будет следующая контрольная работа.

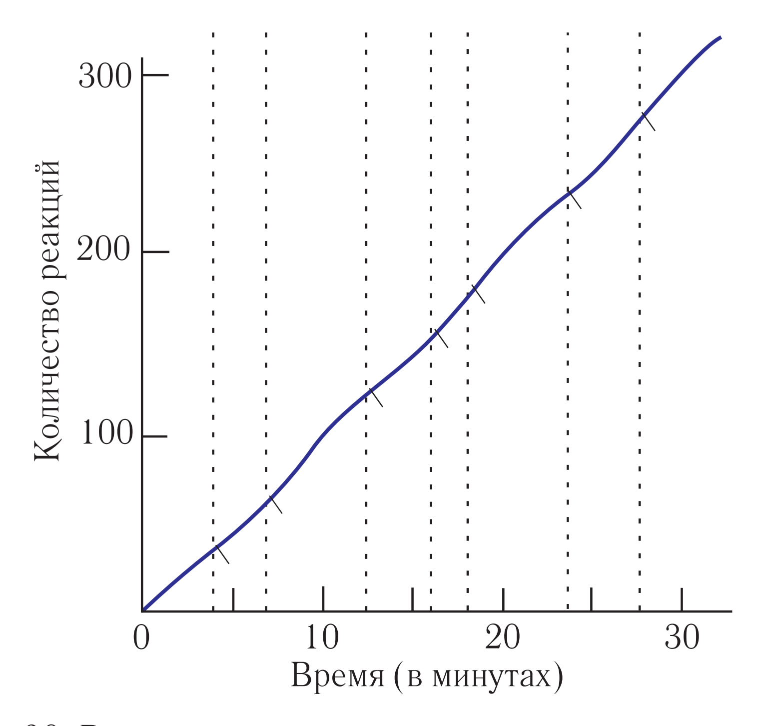


Рис. 38. Режим подкрепления с вариативным интервалом

Как правило, режим ВИ порождает более высокую скорость реагирования и большую сопротивляемость угасанию, чем режим ПИ.

Кроме того, в результате экспериментов Б. Ф. Скиннер выявил целый ряд закономерностей:

- чем короче временной интервал между подкреплениями, тем чаще животное проявляет обусловленную реакцию и, наоборот, по мере того, как увеличивается интервал между подкреплениями, частота реакции снижается;
- проявление условной реакции угасает с большей скоростью, если имело место непрерывное подкрепление, которое затем резко было прекращено, чем в том случае, когда подкрепление выдавалось с перерывами (например, некоторые голуби демонстрировали до десяти тысяч реакций без подкрепления, если исходно у них был сформирован условный рефлекс па основе периодичного прерывистого подкрепления);
- животные, получающие поощрение по схеме с фиксированной частотой, реагируют намного интенсивнее, чем те, которые получают подкрепление по схеме с фиксированным интервалом.

По сути, теория оперантного научения представляет собой изощренную формулировку основных принципов дрессировки животных. Сложное поведение *формируется* через процесс **последовательных приближений,** т. е. сложные действия вырабатываются благодаря подкреплению элементов поведения, соответствующих той конечной форме поведения, которую хотят получить.

Процесс последовательного приближения

Процесс формирования, или процесс постепенного приближения, наиболее часто используется при обучении животных. Сложные трюки, демонстрируемые цирковыми животными, не усваиваются сразу, как законченное целое. Для этого дрессировщик постепенно выстраивает последовательность выученных реакций с помощью подкрепления определенных действий, которые затем связываются между собой или соединяются в цепочки. То, что начинается с усвоения отдельных движений, в конце концов превращается в демонстрацию цирковой публике сложных последовательностей действий. Животное непременно вознаграждается за свое поведение, но итоговая награда ставится в зависимость от исполнения всей серии первоначально усвоенных действий. Аналогичным образом с помощью последовательных приближений можно выработать сложное поведение у человека.

Однако вскоре стало очевидным, что стандартная методика оперантного научения плохо подходит для большого числа сложных оперантных реакций, которые могли спонтанно встречаться с вероятно-

стью, почти равной нулю. В сфере поведения человека, например, сомнительно, что с помощью общей стратегии оперантного научения можно было бы успешно научить пациентов психиатрического отделения приобретать навыки межличностного общения.

Для того, чтобы облегчить эту задачу, Б. Ф. Скиннер (1953) придумал методику, при которой психологи могли эффективно и быстро уменьшить время, требуемое для обусловливания почти любого поведения в том наборе, которым располагал человек. Эта методика, названная *методом успешного приближения,* или *формированием поведения,* состоит из подкрепления поведения, наиболее близкого к желаемому оперантному поведению. К этому приближаются шаг за шагом, и поэтому одна реакция подкрепляется, а затем подменяется другой, более близкой к желаемому результату.

6.6. ВИДЫ ПОДКРЕПЛЕНИЯ

Как отмечалось ранее, под ***подкреплением*** понимается какое-либо действие, призванное усилить определенную реакцию. Хотя оперантное обусловливание опирается в первую очередь на использование подкрепления с положительной валентностью, такого как пища, деньги или похвала. Последователи Б. Ф. Скиннера подчеркивают также важность подкреплений, основанных на *бегстве организма,* или на *избегании* им, отвращающих (неприятных) стимулов. В таких случаях реакции подкрепляются устранением неприятных стимулов или возможностью их избежать, а не появлением приятных стимулов. Во всех этих случаях результатом должно быть сохранение или усиление реакции. В связи с этим различают два вида подкреплений.

Позитивное подкрепление – это приятный стимул, который, следуя за желательной реакцией, усиливает ее или поддерживает на том же уровне, т. е. повышает вероятность ее повторения.

Негативное подкрепление – это неприятный стимул, устранение которого усиливает желательную реакцию.

В последнем случае не следует пугаться слова «негативное». Негативное подкрепление также повышает вероятность повторения реакции. Только это происходит путем устранения дискомфорта или болевых, неприятных ощущений, переживаний. Например, человек, у которого болит голова, принимает таблетку аспирина. Прием таблетки и будет негативно подкреплен, если голова пройдет.

Вместе с тем существует и множество самих способов подкрепления. К наиболее распространенным относятся ***поощрение*** (предъявление приятных стимулов) и ***наказание*** (предъявление неприятных стимулов).

Следует указать на различия между терминами «поощрение» и «наказание», с одной стороны, и «позитивное» и «негативное подкрепление», — с другой. Термин «поощрение» может использоваться синонимично с термином «позитивный подкрепляющий фактор», т. е. событие, которое увеличивает вероятность той или иной формы поведения, если оно следует за данной формой поведения. Однако наказание — это не то же самое, что негативный подкрепляющий фактор. Термин «негативное подкрепление» означает прекращение наступления нежелательных событий, следующих за той или иной формой поведения; как и позитивное подкрепление, оно увеличивает вероятность соответствующей формы поведения. Наказание же имеет противоположный эффект: оно уменьшает вероятность наказуемого поведения. Наказание также может быть как позитивным (воздействие неприятного стимула), так и негативным (лишение положительного стимула).

Разницу между негативным подкреплением и наказанием можно проиллюстрировать несколькими примерами. Первый — в соседней квартире вечером очень громко включили музыку. Если человек постучит в стенку и громкость понизится (негативное подкрепление), в будущем он будет стучать в стенку всякий раз, когда сосед будет громко включать музыку. Однако, если человек постучит в стенку и громкость увеличится (наказание) или же сосед придет и устроит драку — еще большее наказание, — то маловероятно, что в будущем этот человек будет стучать в стенку. Второй — если во время ломки наркоман примет наркотик и боли временно уменьшатся, то прием наркотика будет негативно подкреплен. Если наркотик усилит боли (наказание), наркоман, скорее всего, прекратит его употреблять.

Как поощрение, так и наказание могут выполняться двумя способами, это зависит от того, что следует за реакцией: предъявление или устранение приятного или неприятного стимула. Следует обратить внимание на то, что подкрепление усиливает реакцию; наказание — ослабляет ее.

В практике воспитания чаще всего используются четыре разновидности подкрепления (табл. 4).

Таблица 4

Позитивное и негативное подкрепление

		Положительное подкрепление	**Отрицательное подкрепление**
Поощрение	Определение	Предъявление положительного, приятного стимула вслед за желательной формой поведения.	Удаление аверсивного, неприятного стимула вслед за желательной формой поведения.
	Эффект	Увеличивает вероятность желательной формы поведения.	Увеличивает вероятность желательной формы поведения.
	Пример	Студент хорошо подготовился к экзамену. Высокая оценка на экзамене предполагает, что студент сохранит высокую успеваемости в будущем.	Ребенок разбросал игрушки по комнате. Разрешение ребенку пойти гулять или смотреть телевизор после того, как он собрал игрушки.
Наказание	Определение	Предъявление аверсивного, неприятного стимула вслед за нежелательной формой поведения.	Удаление положительного, приятного стимула вслед за нежелательной формой поведения.
	Эффект	Уменьшает вероятность нежелательной формы поведения.	Уменьшает вероятность нежелательной формы поведения.
	Пример	Студент плохо подготовился к экзамену. Низкая оценка на экзамене предполагает, что студент будет более основательно готовиться к следующему экзамену.	Ребенок разбросал игрушки по комнате. Запрещение ребенку идти гулять или смотреть телевизор пока, он не соберет игрушки.

Перечислим все разновидности подкрепления:

1) если вслед за желательной реакцией ребенка следует вызывающий приятные ощущения и переживания подкрепляющий стимул, то результат – *положительное поощрение;*

2) если за нежелательной реакцией следует не вызывающий приятных ощущений и переживаний подкрепляющий стимул, то результат – *положительное наказание;*

3) если вызывающий неприятные ощущения и переживания подкрепляющий стимул устраняется после получения желательной реакции, то результат – *отрицательное поощрение;*

4) если приятный стимул устраняется после той или иной нежелательной реакции ребенка, то результат – *отрицательное наказание.*

6.7. КОНТРОЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ПОСРЕДСТВОМ АВЕРСИВНЫХ СТИМУЛОВ

С точки зрения Б. Ф. Скиннера, в основном поведение человека контролируется *аверсивными* (неприятными или болевыми) стимулами. Два наиболее типичных метода аверсивного контроля — это *наказание* и *негативное подкрепление*. Как уже отмечалось, эти термины часто используются как синонимы для описания концептуальных свойств и поведенческих эффектов аверсивного контроля. Б. Ф. Скиннер (1968) предложил следующее определение: «Вы можете различать наказание, при котором происходит аверсивное событие, пропорциональное реакции, и негативное подкрепление, в котором подкреплением является устранение аверсивного стимула, условного или безусловного».

Наказание. Термин *наказание* относится к любому аверсивному стимулу или явлению, которое следует или зависит от появления какой-то оперантной реакции. Вместо того, чтобы усиливать реакцию, которую оно сопровождает, наказание уменьшает, по крайней мере временно, вероятность того, что реакция повторится. Предполагаемая цель наказания – побудить людей не вести себя тем или иным образом. Б. Ф. Скиннер (1983) заметил, что это наиболее общий метод контроля поведения в современной жизни.

По Б. Ф. Скиннеру, наказание может быть осуществлено двумя различными способами, которые он называет *позитивное наказание* и *негативное наказание* (табл. 4). Позитивное наказание встречается всякий раз, когда поведение ведет к аверсивному исходу. Вот несколько примеров: если дети плохо себя ведут, их шлепают или бранят; если студенты пользуются шпаргалками на экзамене, их исключают из вуза или школы; если взрослых ловят на краже, их штрафуют или сажают в тюрьму. Негативное же наказание встречается всякий раз, когда за поведением следует устранение (возможного)

позитивного подкрепляющего стимула. Например, детям запрещают смотреть телевизор из-за плохого поведения. Широко используемый подход к негативному наказанию — методика приостановки. В соответствии с этой методикой человека моментально удаляют из ситуации, в которой доступны определенные подкрепляющие стимулы. Например, непослушного ученика, мешающего занятиям, могут выгнать из кабинета.

Наказание может подавить нежелательную реакцию, но у него есть несколько недостатков. Во-первых, его эффект не столь предсказуем, как эффект поощрения. Поощрение, по сути, несет в себе скрытое сообщение: «Повтори то, что ты уже сделал!», наказание — «Перестань!», но при этом не предлагая альтернативы. В результате человек может заменить наказываемую реакцию еще менее желательной. Во-вторых, побочные результаты наказания могут оказаться вредными, то есть иметь негативные психологические и социальные последствия. Наказание часто ведет к антипатии или страху перед наказывающим человеком (родителем, учителем или начальником) и перед самой ситуацией (домом, школой или местом работы), где происходило наказание. Наконец, крайне суровое или болезненное наказание может вызвать агрессивное поведение, более серьезное, чем первоначальное нежелательное.

Эти предостережения не означают, что наказание никогда не должно применяться. Оно может эффективно устранять нежелательную реакцию, если другая вознаграждается. Например, крысы, которые научились находить более короткий из двух путей в лабиринте, чтобы добраться до пищи, быстро переключаются на более длинный, если в коротком пути их бьет током. Временное подавление, вызываемое наказанием, дает крысе возможность научиться идти длинным путем. В этом случае наказание служит эффективным средством переориентировать поведение, поскольку оно информативно, а это и есть ключ к гуманному и эффективному применению наказания. Ребенок, который обжегся о горячий утюг, может научиться тому, к каким предметам в его окружении можно прикасаться, а к каким — нет.

Негативное подкрепление. В отличие от наказания, *негативное подкрепление* — это процесс, в котором организм ограничивает аверсивный стимул или избегает его. Поведение, которое препятствует или не приводит к появлению аверсивного стимула, чаще повторяется

и является негативно подкрепленным (табл. 4). Неприятные события могут использоваться при научении новым реакциям.

Поведение ухода, «реакция бегства», — наилучшая иллюстрация этого. Организм может научиться реагировать так, чтобы прекратить неприятное событие. Например, человек, который прячется от дождя, уходя в помещение, скорее всего, снова пойдет в помещение, когда дождь вновь станет проливным. Ребенок научается закрывать кран, чтобы горячая вода не лилась в его ванну. Это называется ***научением избеганию событий***. Следует заметить, что уход от аверсивного стимула не то же самое, что избегание его, поскольку стимул, которого избегают, физически может быть не представлен.

Организм может реагировать и так, чтобы предотвратить неприятное событие до его начала, например, когда человек научается останавливаться на красный свет, чтобы не попасть под машину или платит за проезд в транспорте, чтобы не быть оштрафованным контролером. Иными словами, другой способ бороться с неприятными условиями — научиться избегать их, то есть вести себя так, чтобы предотвратить их появление. Это называется ***научением предотвращению событий***. Научение избеганию часто предшествует научению предотвращать события.

Научение избеганию и предотвращению

Крысу помещают в ящик, состоящий из двух отделений, разделенных барьером. В каждой пробе животное помещают в одно из отделений. В какой-то момент звучит предупреждающий звук, а пять секунд спустя к полу этого отделения подается ток; чтобы уйти от удара током, животное должно перепрыгнуть через барьер в другое отделение. Первоначально животное делает это, когда ток уже включен, — здесь имеет место научение избеганию. Но по мере тренировки животное научается прыгать, услышав предупредительный звук, и тем самым целиком избегает удара током — это научение предотвращению.

Б. Ф. Скиннер боролся с использованием всех форм контроля поведения, основанных на аверсивных стимулах. Кроме всего прочего он считал, что использование аверсивных стимулов имеет еще и ограниченную эффективность. Так как наказание может временно подавлять нежелательное или неадекватное поведение, основным возражением Б. Ф. Скиннера было то, что поведение, за которым

последовало наказание, скорее всего вновь появится там, где отсутствует тот, кто может наказать. Преступник, которого посадили в тюрьму за жестокое нападение, не обязательно будет меньше склонен к проявлению насилия. Поведение, за которое наказали, может опять появиться после того, как исчезнет вероятность быть наказанным. Например, ребенок, которого отшлепали за то, что он ругался дома, может свободно это делать во дворе. Водитель, оштрафованный за превышение скорости, может заплатить сотруднику ГАИ и продолжать свободно превышать скорость, когда поблизости нет патруля с радаром.

> Мир никогда не удавалось ни исправить, ни устрашить наказанием.
>
> ***К. Маркс***

Вместо аверсивного контроля поведения Б. Ф. Скиннер рекомендовал *позитивное подкрепление,* как наиболее эффективный метод для устранения нежелательного поведения. Он доказывал, что, поскольку позитивные подкрепляющие стимулы не дают негативных побочных явлений, связанных с аверсивными стимулами, они более пригодны для формирования поведения человека. Например, во многих странах мира осужденные преступники содержатся в невыносимых условиях. Однако, как показывает практика, такой способ реабилитировать преступников оказался совершенно неэффективным. Это подтверждает высокий уровень рецидивов, или повторных нарушений закона.

> Похвала полезна хотя бы потому, что укрепляет нас в добродетельных намерениях.
>
> ***Ф. Ларошфуко***

Б. Ф. Скиннер показал возможности позитивного подкрепления, и это повлияло на стратегии поведения, используемые в воспитании детей, в образовании, бизнесе и промышленности. Во всех этих областях появилась тенденция к все большему поощрению желательного поведения, а не наказанию нежелательного.

Лекция 7
ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНОЙ ТЕОРИИ

Единственный разумный способ обучать людей — это подавать им пример.

А. Эйнштейн

Достижения в области теории научения переместили фокус причинного анализа с гипотетических внутренних сил на влияние окружения (например, оперантное научение Б. Ф. Скиннера). С этой точки зрения, поведение человека объясняется в терминах социальных стимулов, которые вызывают его, и подкрепляющих последствий, которые сохраняют его. Но, по мнению А. Бандуры, радикальный бихевиоризм отрицал детерминанты поведения человека, возникающие из внутренних когнитивных процессов. Для А. Бандуры индивиды не являются ни автономными системами, ни простыми механическими передатчиками, оживляющими влияния окружения — они обладают высшими способностями, которые позволяют им предсказывать появление событий и создавать средства для осуществления контроля над тем, что влияет на их повседневную жизнь. Учитывая, что традиционные теории могли быть неверными, это давало скорее неполное, чем неточное объяснение поведению человека.



А. Бандура

С точки зрения А. Бандуры, люди не управляются интрапсихическими силами и не реагируют на окружение. Причины функционирования человека нужно искать в терминах непрерывного взаимодействия поведения, познавательной сферы и окружения. Данный подход к анализу причин поведения, который А. Бандура обозначил как *взаимный (реципрокный) детерминизм,* подразумевает, что факторы предрасположенности и ситуационные факторы являются взаимозависимыми причинами поведения (рис. 39). Проще говоря, внутренние детерминанты поведения, такие как мысли, убеждения и ожидания, и внешние детерминанты, такие как поощрение и наказание, являются частью системы взаимодействующих влияний, которые действуют не только на поведение, но также на различные части системы.

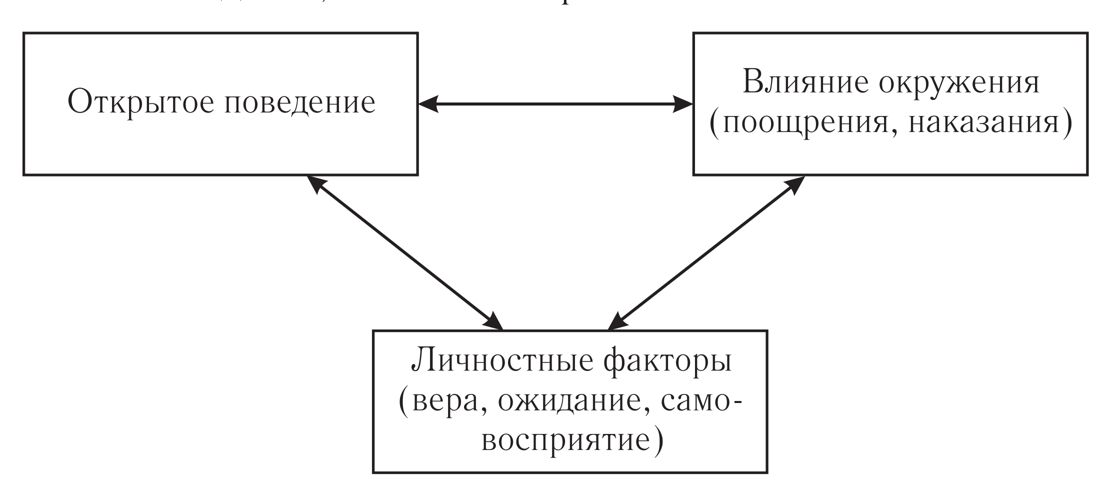


Рис. 39. Модель взаимного детерминизма Бандуры, в которой функционирование человека рассматривается как продукт взаимодействия поведения, личностных факторов и влияния окружения

Разработанная А. Бандурой модель-триада взаимного детерминизма показывает, что хотя на поведение влияет окружение, оно также частично является продуктом поведения человека, то есть люди сами могут оказывать какое-то влияние на собственное поведение. Например, агрессивное поведение ребенка на дне рождения может привести к тому, что действия окружающих его людей станут также агрессивными и его, скорее всего, накажут, изолировав в другой комнате. И напротив, дружелюбный ребенок на том же самом дне рождения может заслужить похвалу от гостей, тем самым создав поощряющее окружение. Это доказывает, что поведение изменяет окружение.

А. Бандура также утверждал, что благодаря своей необычайной способности использовать символы, люди могут думать, творить и планировать, то есть они способны к познавательным процессам, которые постоянно проявляются через открытые действия.

Следует обратить внимание, что стрелки на рисунке указывают в обе стороны, а это значит, что каждая из трех переменных в модели взаимного детерминизма способна влиять на другую. Влияние каждой из этих трех компонент системы зависит от силы каждой из переменных. Иногда наиболее сильны влияния внешнего окружения, иногда доминируют внутренние силы, а иногда ожидание, вера, цели и намерения формируют и направляют поведение. В конечном итоге, А. Бандура пришел к выводу, что по причине двойной направленности взаимодействия между открытым поведением и окружающими обстоятельствами люди являются и продуктом, и производителем своего окружения. Таким образом, социально-когнитивная теория описывает модель взаимной причинности, в которой познавательные, аффективные и другие личностные факторы и события окружения работают как взаимозависимые детерминанты.

7.1. ПРЕДВИДЕННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Как уже отмечалось, современные теоретики научения делают акцент на подкреплении как на необходимом условии для приобретения, сохранения и модификации поведения. Можно вспомнить непреклонность Б. Ф. Скиннера, который утверждал, что внешнее подкрепление обязательно для научения. А. Бандура, хотя и признавал важность внешнего подкрепления, не рассматривает его как единственный способ, при помощи которого приобретается, сохраняется или изменяется наше поведение. Он отмечал: «Перспективы выживания были бы действительно призрачными, если бы люди обучались лишь благодаря результатам собственных проб и ошибок. Мы ведь не обучаем детей плавать, подростков водить автомобиль, а начинающих медиков делать операции, предоставляя им самостоятельно открывать требующиеся для этого формы поведения на основании собственных успехов и неудач» (1986).

> Только зная наперед свою судьбу, мы могли бы наперед поручиться за свое поведение.
>
> ***Ф. Ларошфуко***

Люди могут учиться, наблюдая или читая, или слыша о поведении других людей. В результате предыдущего опыта люди могут ожидать, что одно поведение будет иметь последствия, которые они ценят, другое произведет нежелательный результат, а третье окажется малоэффективным. Человеческое поведение, следовательно, регулируется в значительной мере *предвиденными последствиями*. Например, владелец автомобиля не ждет, когда попадет в аварию, а страхует его. Кроме того, на эти действия может оказывать влияние опыт других водителей. Точно так же, услышав информацию о дождливом прогнозе, выходя на улицу, человек захватывает зонтик. В каждом приведенном случае человек заранее предвидит последствия своего поведения и принимает необходимые меры предосторожности. Посредством способности представлять действительный исход символически человек может перевести будущие последствия в сиюминутные побудительные факторы, которые влияют на поведение во многом так же, как и потенциальные последствия. Когнитивные психические процессы наделяют человека способностью предвидения.

7.2. САМОРЕГУЛЯЦИЯ И ПОЗНАНИЕ В ПОВЕДЕНИИ

Другой характерной чертой социально-когнитивной теории является роль, которую она отводит уникальной способности человека к *саморегуляции*. Устраивая свое непосредственное окружение, обеспечивая когнитивную поддержку и осознавая последствия собственных действий, люди способны оказывать некоторое влияние на свое поведение. Как уже отмечалось, функции саморегуляции создаются и не так уж редко поддерживаются влиянием окружения. Таким образом, они имеют внешнее происхождение, однако не следует преуменьшать тот факт, что, однажды установившись, внутренние влияния лишь частично регулируют то, какие действия выполняет человек. Большинство форм поведения имеют своим источником внутренние процессы саморегуляции. По словам А. Бандуры (1977), «Каждый, кто попытается превратить пацифиста в агрессора или религиозного фанатика в атеиста, быстро начнет признавать существование личных источников поведенческого контроля».

А. Бандура утверждал, что высшие когнитивные процессы, например, способность оперировать символами, дают человеку мощное средство воздействия на свое окружение. Посредством *вербальных*

и *образных репрезентаций* люди производят и сохраняют опыт таким образом, что он служит ориентиром для будущего поведения. Способность формировать образы желаемых будущих результатов реализуется в поведенческих стратегиях, направленных на постановку перспективных целей и достижение отдаленных результатов. Используя свою способность к оперированию символами, человек может решать проблемы, не обращаясь к действительному, открытому поведению проб и ошибок. Таким образом, он может предвидеть вероятные последствия различных действий и соответственно изменять свое поведение. Например, ребенок, который знает, что если он ударит младшего брата, то тот будет плакать. Мама в этой ситуации будет гневаться, ругать его, а возможно, и накажет. Представив возможные последствия, ребенок предпочтет не бить брата, чтобы избежать родительского гнева и сохранить позитивное одобряющее поведение матери. Иными словами, способность ребенка предвидеть последствия различных действий позволяет ему вести себя соответствующим образом.

7.3. НАУЧЕНИЕ ЧЕРЕЗ МОДЕЛИРОВАНИЕ

В центре социально-когнитивной теории лежит положение о том, что новые формы поведения можно приобрести в *отсутствие внешнего подкрепления*. По мнению сторонников теории социального научения, на поведение оказывают влияние не только внутренние когнитивные процессы, но и наблюдение за поведением других, а также и среда, в которой имеют место данные формы поведения.

А. Бандура отмечал, что многое в поведении, которое демонстрирует человек, приобретается посредством примера: он просто наблюдает, что делают другие люди, а затем повторяет их действия. По большей части социальное научение происходит на основе случайного или целенаправленного наблюдения поведения, демонстрируемого другими людьми в повседневной жизни. Этот акцент на ***научении через наблюдение,*** или примере, а не на прямом подкреплении, является наиболее характерной чертой теории А. Бандуры.

Человек, за которым наблюдают, называется ***моделью***. Факты показывают, что индивид может усвоить некоторые действия, наблюдая и подражая тем, кто выполняет соответствующие действия — моделью; этот процесс называют ***моделированием***.

> Три пути есть у человека, чтобы поступать разумно: первый — самый благородный — размышление; второй — самый легкий — подражание; третий — самый горький — опыт.
>
> ***Конфуций***

А. Бандура рассматривал два вида моделирования: *имитацию* и *идентификацию*. В первом случае имитативные реакции вызываются напрямую и непосредственно действиями модели. Непосредственная имитация не требует многого от когнитивного функционирования, потому что воспроизведение поведения внешне направляется действиями самой модели. Имитация обычно хороша при усвоении и воспроизведении конкретных реакций.

Во втором случае наученные реакции могут проявляться позже (отсрочено) и в отсутствие модели, довольно долго после того, как наученное поведение наблюдалось. По сути эти внутренне представленные и проявляющиеся при отсроченном моделировании реакции являются идентификационными. В отличие от имитации, идентификация представляет собой присвоение и воспроизведение целых паттернов поведения. А. Бандура отмечал, что идентификация более эффективна, так как наученные в ее результате реакции более устойчивы к воздействию критических факторов.

Научение через наблюдение имеет целый ряд преимуществ: оно более энергосберегающее и эффективное, менее потенциально опасное. Действительно, вербальная передача информации и наблюдение соответствующих моделей обеспечивают основу для приобретения наиболее сложных форм поведения человека. А. Бандура установил, что фактически все феномены научения, приобретаемые в результате прямого опыта, могут формироваться косвенно, путем наблюдения за поведением других людей и его последствиями. Подтверждением этому являются классические эксперименты с «куклой Бобо», направленные на научение агрессии через имитацию агрессивной модели поведения (A. Bandura, D. Ross, S. A. Ross, 1961). Поэтому игнорировать роль научения через наблюдение в приобретении новых поведенческих паттернов — значит игнорировать уникальные способности человека.

Как отмечает А. Бандура, моделирование поведения может стать более эффективным за счет соответствующего подкрепления, но та-

кая наглядная демонстрация мало помогает в деле объяснения неудачной имитации или идентификации новых действий в процессе научения. Эффективность научения через наблюдение возрастает в ходе приобретения и совершенствования навыков, связанных с избирательным наблюдением, кодированием в памяти, координацией сенсомоторных и идеомоторных систем, а также со способностью прогнозировать возможные последствия воспроизведения чужого поведения. Научение через наблюдение тормозится при дефиците навыков и, соответственно, ускоряется при их совершенствовании.

С точки зрения А. Бандуры, люди формируют когнитивный образ определенной поведенческой реакции через наблюдение поведения модели, и далее эта закодированная информация (хранящаяся в долговременной памяти) служит ориентиром в их действиях. Он полагал, что люди избавлены от груза ненужных ошибок и затрат времени на формирование соответствующих реакций, так как они могут, по крайней мере приблизительно, научиться чему-то на примере.

7.4. ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ НАУЧЕНИЯ ЧЕРЕЗ НАБЛЮДЕНИЕ

Социально-когнитивная теория предполагает, что моделирование влияет на научение главным образом через его информационную функцию.

> Дураки говорят, что они учатся на собственном опыте, я предпочитаю учиться на опыте других.
>
> ***Отто фон Бисмарк***

Иными словами, во время показа образца наблюдатели (научаемые) приобретают в основном символические образы моделируемых действий, которые служит прототипом для соответствующего и несоответствующего поведения. Согласно схеме, представленной в табл. 5, научение через наблюдение регулируется четырьмя взаимосвязанными компонентами: *внимание, сохранение, моторно-репродуктивные* и *мотивационные процессы*. Рассматриваемое таким образом научение через наблюдение представляет собой активный критический и конструктивный процесс.

Таблица 5

Компоненты научения через наблюдение

	Процессы внимания	Процессы сохранения	Моторо-репродуктивные процессы	Мотивационные процессы
Действия	Человек следит за поведением модели и точно воспринимает это поведение	Человек запоминает (долговременное сохранение) поведение модели, наблюдаемое ранее	Человек переводит закодированные в символах воспоминания о поведении модели в новую форму ответа	Человек совершает моделируемое поведение
Условия	Характеристики события: ● отчетливость; ● эмоциональная насыщенность; ● распространенность; ● функциональное значение. Характеристики наблюдателя: ● сенсорные возможности; ● уровень активации; ● воспринимаемый фон; ● прошлые подкрепления.	Символическое подкрепление. Когнитивная организация. Символическое повторение. Моторное повторение.	Физические возможности. Доступность отдельных операций. Контроль результатов. Точная обратная связь.	Внешнее подкрепление. Косвенное подкрепление. Замещающее подкрепление. Самоподкрепление.

1. Процессы внимания: понимание модели. Человек может научиться многому через наблюдение, если он обратит внимание на характерные черты поведения модели и правильно поймет их. Другими словами, человеку недостаточно просто видеть модель и то, что она делает: индивид должен тщательно выбрать, на что следует обратить внимание, чтобы извлечь релевантную информацию для использования в имитации модели. Процессы внимания, следовательно, влияют на то, что выборочно постигается в модели, к которой человек обращается, и на то, что приобретается в результате наблюдения.

Определенные факторы, одни из которых включают наблюдателя, другие — моделируемую деятельность, а третьи — структурное оформление взаимодействий человека, могут в большой степени повлиять на вероятность того, что какая-то часть наблюдаемого поведения будет усвоена наблюдателем и закодирована в долговременной памяти.

А. Бандура показывает, что среди детерминант внимания, влияющих на моделирование, наиболее важными являются *ассоциативные модели*. Люди, с которыми индивид регулярно общается, определяют типы поведения, которое можно наблюдать и, следовательно, изучить наиболее полно. Внутри любой социальной группы есть люди, которые привлекают к себе большее внимание, чем другие, благодаря своей власти, статусу и принятой роли. Функциональная ценность, соответствующая поведению, представленному различными моделями (то есть получило поведение данной модели поощрение или наказание), оказывает существенное влияние на выбор тех моделей, которым человек будет подражать, и тех, которые он будет игнорировать. Внимание к модели также регулируется ее личной привлекательностью. Обычно ищут модели, олицетворяющие харизматические качества, в то время как тех, кто демонстрирует неприятные качества, обычно не замечают или отвергают.

Модели, представленные высококомпетентными людьми, признанными специалистами, знаменитостями или суперзвездами, вероятно, должны привлекать большее внимание, чем модели, лишенные этих качеств. Рекламодатели, пожалуй, как никто другой используют такие модели для рекламы своих товаров.

Другие переменные, которые особенно важны на этой стадии, — это собственные способности и мотивы наблюдателя. Например, если наблюдатель-мужчина обращает внимание на физическую привлекательность модели-женщины, он будет особенно пристально наблюдать за тем, что она делает.

По существу, любой набор характеристик, который превращает наблюдение за моделью в течение длительного времени в поощрение, увеличивает вероятность продления внимания к модели и, следовательно, вероятность моделирования.

2. Процессы сохранения: запоминание модели. Второй набор процессов, вовлеченных в научение через наблюдение, касается долговременной репрезентации в памяти того, что наблюдалось

когда-то. Попросту говоря, наблюдение за поведением модели не будет эффективным, если человек не запомнит ее. Действительно, не имея возможности вспомнить, что делала модель, наблюдатель едва ли продемонстрирует стойкое изменение поведения.

А. Бандура предлагает две основные внутренние репрезентативные системы, с помощью которых поведение модели сохраняется в памяти и превращается потом в действие.

Первая – *образное кодирование.* По мере того, как человек наблюдает модельные стимулы, в процессе сенсорного научения возникают относительно стойкие и легко воспроизводимые образы того, что было увидено. Мысленные образы формируются так, что любая ссылка на события, наблюдаемые ранее, сразу вызывает живой образ или картину физических стимулов. А. Бандура предполагает, что это повседневный феномен, и объясняет им способность человека «видеть», например, образ друга, с которым он встречался на прошлой неделе, или образ действий (езда на велосипеде, игра в баскетбол, плавание в бассейне), которым его учили родители в детстве. Следует отметить, что визуальные образы играют решающую роль в научении через наблюдение на ранних стадиях развития, когда отсутствуют лингвистические навыки, а также в научении паттернам поведения, которые не поддаются вербальному кодированию.

Вторая репрезентативная система заключается в *вербальном кодировании* ранее наблюдаемых событий. Наблюдая модель, человек может повторять про себя, что она делает. Эти невокализованные речевые описания (коды) позже могут внутренне повторяться без открытого выстраивания поведения; например, человек может мысленно «проговорить», что надо сделать, чтобы улучшить сложные моторные навыки. Фактически человек молча повторяет последовательность выполнения моделируемых действий, которые надо будет выполнить позже, и когда он захочет воспроизвести этот навык, вербальный код даст соответствующий сигнал. А. Бандура утверждает, что такие вербальные коды в большой степени способствуют научению через наблюдение, потому что они несут значительную информацию, накопленную ранее.

3. Моторно-репродуктивные процессы: перевод памяти в поведение. Третий компонент научения через наблюдение – это перевод информации, *символически закодированной в памяти,* в соответствующие действия. Несмотря на то, что человек тщательно

формирует и сохраняет мысленные образы поведения модели и повторяет в уме это поведение множество раз, может оказаться, что он все-таки будет не в состоянии выстроить поведение правильно. Это особенно справедливо для сложных моторных действий, которые требуют последовательного вовлечения многих отдельных реакций для их мастерского выполнения (например, гимнастические упражнения, игра на музыкальных инструментах, управление автомобилем). Этим точно сбалансированным движениям можно учиться, наблюдая за кем-то (возможно, с помощью замедленного аудиовизуального воспроизведения) и символически воспроизводя поведение модели несколько раз, но в действительности поначалу это поведение может быть неуклюжим и плохо скоординированным. В таких случаях недостаточно простого наблюдения, чтобы точно выполнить действие. Постоянная практика в выполнении последовательности движений (и коррекция на основе информативной обратной связи) имеет большое значение, если наблюдатель хочет совершенствовать моделируемое поведение. Конечно, и в этом случае наблюдение и намеренный повтор в уме определенного поведения будут способствовать научению, так как можно по крайней мере начать выполнять необходимые движения, основанные на том, что наблюдалось ранее. Такой молчаливый повтор является очень полезным.

4. Мотивационные процессы: от наблюдения к действию. Четвертый компонент моделирования касается переменных *подкрепления*. Эти переменные влияют на научение через наблюдение посредством контроля сигналов моделирования, на которые человек скорее всего обратит внимание, а также интенсивности, с которой он попытается перевести такое научение в открытое выполнение.

А. Бандура подчеркивал, что неважно, насколько хорошо люди следят за моделируемым поведением и сохраняют его, каковы их способности для выстраивания поведения – они не будут этого делать без достаточного стимула. Другими словами, человек может приобрести и сохранить навыки, даже обладать способностями для искусного выстраивания моделируемого поведения, но научение редко может превратиться в открытое выполнение, если к нему негативно относятся.

Можно с уверенностью сказать, что только при наличии подкрепления моделирование или научение через наблюдение быстро переводится в действие. Позитивное подкрепление не только увеличивает

вероятность открытого выражения или фактического выстраивания требуемого поведения, но также влияет на процессы внимания и сохранения.

7.5. ПОДКРЕПЛЕНИЕ В НАУЧЕНИИ ЧЕРЕЗ НАБЛЮДЕНИЕ

А. Бандура считал, что подкрепление часто способствует успешному научению. В качестве примера можно рассмотреть классическое исследование А. Бандуры и его коллег (A. Bandura et all, 1963).



Рис. 40. Эксперименты с куклой Бобо

В этом исследовании три группы детей наблюдали за моделью, демонстрирующей агрессивное поведение по отношению к пластмассовой кукле Бобо (рис. 40). В первой группе модели не следовало никаких санкций («Без санкций»), во второй группе агрессивное поведение модели поощрялось («Награда»), а в третьей группе – наказывалось («Наказание»). Сразу после наблюдения дети из этих трех групп оказывались в экспериментальной ситуаций: их оставляли одних в комнате, где было много игрушек, в том числе и кукла Бобо. За их действиями наблюдали через одностороннее зеркало, чтобы увидеть, будут ли они воспроизводить агрессивное поведение модели. Наблюдения за поведением в экспериментальной ситуации позволили

зафиксировать явные различия: дети, которые видели, как наказывали модель, выполняли гораздо меньше подражательных действий, чем дети, в присутствии которых модель вознаграждали, и дети, наблюдавшие модель, не получающую никаких санкций (рис. 41).

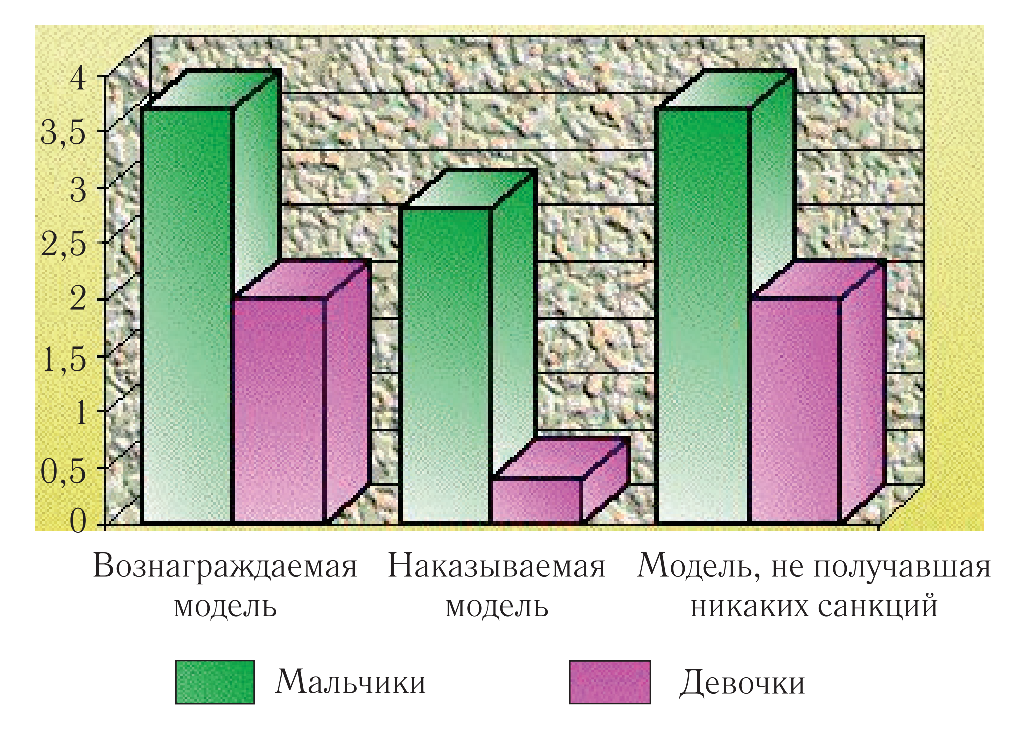


Рис. 41. Среднее количество различных подражательных реакций, воспроизведенных детьми в зависимости от последствий данного поведения

Однако А. Бандура считал, что подкрепление совсем не является обязательным для научения. Существует множество других факторов, отличных от подкрепляющих последствий, которые могут влиять на то, будет ли человек внимательно наблюдать за моделью. А. Бандура полагал, что понимание поведения человека только как контролируемого исключительно внешними последствиями будет слишком ограниченным: «Если бы действия определялись только внешними поощрениями и наказаниями, люди вели бы себя подобно флюгеру, постоянно вертясь в разные стороны, чтобы соответствовать прихотям других» (A. Bandura, 1971). Прямое подкрепление может помочь моделированию, но не является необходимым для него.

А. Бандура, анализируя роль подкрепления в научении через наблюдение, показывает его когнитивную ориентацию. В отличие от Б. Скиннера, он утверждал, что внешнее подкрепление редко выступает в роли автоматического определителя поведения. Хотя науче-

ние через наблюдение может оказывать очень сильное влияние на человека, не следует думать, что оно происходит автоматически или что одни люди обречены следовать по пятам за другими. Дети, например, имеют множество моделей и могут обучаться у родителей, братьев и сестер, учителей, сверстников и у телевизионных персонажей. Кроме того, они обучаются и на своем непосредственном опыте. А когда дети становятся старше, они к тому же могут активно выбирать модели для наблюдения и подражания. А. Бандура считал, что подкрепление в научении через наблюдение выполняет две функции – ***информативную и побудительную***.



Выставленные на городских улицах руки и ноги участников стрелецкого бунта в петровские времена

Подкрепление, следующее за реакцией, указывает или, по крайней мере, может указать человеку на необходимость сформировать гипотезу о том, что такое правильная реакция. Эта *информативная* функция, или обратная связь, может работать, когда подкрепление переживается прямо или косвенно. Например, использование до сих пор в некоторых странах публичных казней. Расчет прост: если человек является свидетелем того, как кого-то наказывают за определенное деяние, это дает ему столько же информации, как если бы наказывали его самого.

Подкрепление сообщает человеку, какие последствия можно ожидать в результате правильной или неправильной реакции. Если, например, человек, решивший эмигрировать в другую страну, узнает, что он может получить отличную языковую подготовку (подкрепление) на подготовительных курсах – это как раз такой случай. Это вид информации, обычно называемой *побудительной*. Он имеет значение, если индивиду нужно правильно предвидеть возможные последствия своих действий и соответственно регулировать поведение. Действительно, без способности предвидеть вероятный исход будущих поступков люди действовали бы крайне непроизводительно, если не сказать рискованно.

Таким образом, хотя теория социально-когнитивного научения действительно признает важную роль внешних подкреплений, она постулирует существование более широкого круга подкрепляющих воздействий. Люди не только подвержены влиянию опыта, приобретенного в результате своих действий, но и регулируют поведение на основе ожидаемых последствий, а также создают их для себя сами. В связи с этим А. Бандура рассматривает две формы подкреплений — косвенное обусловливание и самоподкрепление.

7.6. КОСВЕННОЕ ОБУСЛОВЛИВАНИЕ

Один из способов усилить желание человека наблюдать, сохранять и выстраивать моделируемое поведение — предвидение поощрения или наказания. Наблюдение за поведением, которое является причиной позитивного поощрения или предотвращает какие-то аверсивные условия, может быть сильнейшим стимулом к вниманию, сохранению и в дальнейшем (в похожей ситуации) выстраиванию такого же поведения. В этом случае подкрепление переживается косвенно, и человек может предвидеть, что сходное поведение приведет к сходным последствиям.

Действительно, люди, наблюдая за действиями других и за ситуациями, в которых тех поощряют, игнорируют или наказывают, могут получить такую же пользу от наблюдения успехов и поражений других, как из своего собственного опыта.

Возьмем, например, школьников, которые наблюдают, как делают выговор однокласснику за то, что он мешает учителю. Данный пример, вероятно, послужит им предостережением, если, конечно, эти дети не посчитают, что в данной ситуации последствия могут быть другими.



Косвенное наказание

Другой пример — официант, который видит, как его коллеги получают щедрые чаевые за дружелюбную улыбку и веселую болтовню с клиентами. Это, несомненно, может мотивировать его к тому, чтобы улыбнуться и поболтать с посетителем.

Как показывают эти два примера, наблюдаемые или косвенные последствия (наказания и поощрения),

подкрепляющие действия других, часто играют значительную роль в регуляции человеческого поведения. Это означает, что пробы и ошибки оперантного обусловливания могут быть получены «из вторых рук». Преимущество этого принципа в том, что он не только позволяет людям экономить энергию, но также дает возможность учиться на ошибках и успехах других.

Таким образом, если признать, что **косвенное подкрепление** осуществляется всякий раз, когда наблюдатель видит результат предшествующих действий модели, можно выделить:

- косвенное поощрение, когда наблюдатели ведут себя таким же образом, как наблюдаемые ранее модели, получившие позитивное подкрепление;
- косвенное наказание, когда наблюдаемые аверсивные последствия снижают тенденцию вести себя подобным образом.

При этом примечательным является то, что в каждой ситуации информация, полученная от наблюдаемых последствий, позволяет наблюдателю самостоятельно определить, будет отдельный внешний подкрепляющий стимул являться поощрением или наказанием.

Во многих проведенных исследованиях было показано, что если человек видит, к каким последствиям приводит поведение модели, то это сказывается на исполнении действия, но не на его усвоении. Различие между усвоением и исполнением означает, что на людей как-то влияет то, что происходит с моделью, т. е. либо на когнитивном уровне, либо на эмоциональном, либо на обоих уровнях одновременно люди реагируют на последствия, которые имеет то или иное поведение для модели.

В частности, процесс научения эмоциональным реакциям через наблюдение за другими (косвенное обусловливание), был продемонстрирован и на людях, и на животных. Так, обнаружилось, что люди-испытуемые, которые наблюдали за тем, как модель демонстрирует условную реакцию страха, косвенно вырабатывают у себя условную эмоциональную реакцию на изначально нейтральные стимулы. Аналогичным образом в эксперименте с животными было обнаружено, что интенсивный и стойкий страх перед змеями вырабатывается у юных обезьян в



Косвенное поощрение

процессе наблюдения за тем, как их родители испуганно ведут себя в присутствии настоящих или игрушечных змей. Существенным и поразительным в этом исследовании было то, что период наблюдения за эмоциональной реакцией родителей был иногда очень коротким. Более того, обнаружилось, что если уж косвенное обусловливание произошло, то страх оказывается сильным, сохраняется на протяжении длительного времени и проявляется и в других ситуациях, далеких от той, в которой эмоциональная реакция наблюдалась в первый раз (генерализация).

Применительно к детскому поведению было доказано, что достаточно часто, сочувствуя модели, т. е. косвенным образом, через наблюдение, дети усваивают определенные эмоциональные реакции. Иными словами, не только поведение может быть усвоено через наблюдение, но и условные эмоциональные реакции, такие как страх и радость, также могут быть выработаны косвенным образом. А. Бандура отмечал: «Нет ничего необычного для человека в том, чтобы вырабатывать сильные эмоциональные реакции на людей, места и вещи, не вступая с ними в личный контакт» (A. Bandura, 1986).

7.7. САМОПОДКРЕПЛЕНИЕ

С точки зрения социально-когнитивной теории, люди регулируют свое поведение не только на основе внешних последствий, которые они либо наблюдают, либо испытывают непосредственно, но и через самоналагаемое подкрепление. А. Бандура утверждал даже, что в основном поведение человека регулируется посредством подкрепления самого себя.

Самоподкрепление – это когда люди, установившие для себя определенную планку (норму поведения), поощряют или наказывают себя за ее достижение, превышение или неудачу. Иными словами, во многих случаях люди сами оценивают свое поведение и поощряют или наказывают себя. Они поздравляют себя со своими мыслями и

> Поздравляю тебя, моя радость, с романтическою трагедиею, в ней же первая персона Борис Годунов! Трагедия моя кончена; я перечел ее вслух, один, и бил в ладоши, и кричал, ай да Пушкин! ай да сукин сын!
>
> **Из письма А. С. Пушкина поэту П. Вяземскому**

поступками; хвалят себя или разочаровываются в своих достоинствах; сами выбирают моральные и материальные поощрения и наказания из множества доступных им. Акцент А. Бандуры на самоподкреплении значительно расширяет возможности объяснения поведения человека на основе принципов подкрепления.

Вместе с тем, поскольку самоподкрепление может быть и позитивным, и негативным, А. Бандура использует термин ***саморегулирование*** для обозначения усиливающего и уменьшающего эффекта самооценки.

С точки зрения А. Бандуры, саморегулируемые побуждения усиливают поведение в основном через свою мотивационную функцию: в результате самоудовлетворения от достижения определенных целей, у человека появляется мотив прилагать все больше усилий, необходимых для достижения желаемого поведения. Уровень самомотивации человека обычно определяется типом и ценностью побуждений и природой норм поведения. А. Бандура считал, что существует три процесса, входящих компонентами в саморегулирование поведения: процесс самонаблюдения, самооценки и самоответа.

Самонаблюдение. Поведение человека меняется по ряду параметров *самонаблюдения* (например, качество или скорость реакций). Функциональная значимость этих величин зависит от типа рассматриваемой деятельности. Например, производственная деятельность оценивается количеством выпущенной продукции, легкоатлетические соревнования – в терминах времени и расстояния, художественное произведение оценивается на основе эстетической ценности и оригинальности. Социальное поведение обычно в таких величинах, как честность, искренность, девиантность, нравственность и пр.

Самооценка. Второй компонент, вовлеченный в поведение саморегулирования – *самооценка*. Часто бывает, что поведение рассматривается человеком как достойное одобрения и, следовательно, поощряемое или как неудовлетворительное и наказуемое. Вместе с тем, и это очевидно, знак этой самооценки зависит от того, с позиций каких *внутренних личностных стандартов и норм поведения* она происходит. Чаще всего поступки, соответствующие внутренним нормам, считаются позитивными, а не соответствующие – негативными.

Однако, достаточно часто оценка поведения по абсолютным показателям не дает возможности определить степень адекватности этого поведения. Для того чтобы установить ее, соотнесения результатов

поведения с внутренними нормами явно недостаточно — необходимо хотя бы сравнить собственные действия с поведением других. В других случаях адекватность поведения можно определить в терминах стандартных норм или ценностей эталонной группы.

Поведение человека в прошлом также является стандартом, в соответствии с которым можно оценить адекватность его поведения сегодня. Здесь ориентир для оценки адекватности или неадекватности дает сравнение с собственным поведением. А. Бандура предполагает, что прошлое поведение влияет на самооценку в основном посредством его воздействия на постановку целей. Он писал: «После того, как данный уровень поведения достигнут, он больше не требуется, и человек начинает искать нового самоудовлетворения. Люди хотят повысить нормы поведения после успеха и понизить их, чтобы приблизиться к более реалистичному уровню, после неоднократных неудач».

Оценка собственной активности — еще один ключевой фактор саморегулирования поведения. Следуя принципу энергосбережения, люди редко прилагают значительные усилия или вообще утруждают себя какими-либо действиями, которые не касается их лично. Но в тех сферах жизни, которые влияют на их благополучие и самоуважение, самооценка производится постоянно. Именно то, каким образом люди воспринимают причины своего поведения, в значительной степени влияет на самооценку.

Большинство людей чувствуют гордость и удовольствие от достижений, которые они относят за счет своих способностей и усилий. И наоборот, они редко бывают удовлетворены, когда относят свой успех за счет внешних факторов, таких как случай или везение. Это справедливо и для их суждений о неудачах, о поведении, заслуживающем порицания. Многие люди достаточно самокритично реагируют на неприятности, виной которым было их собственное поведение, но не на ошибки, которые, как они считают, происходят из-за оправдывающих их обстоятельств или недостатка возможностей. В этом случае достижения, не имеющие отношения к ним самим, обычно не порождают определенных реакций. Например, если человек становится управляющим фирмой, он, вероятно, полагает, что это произошло благодаря его менеджерскому опыту и экономическим способностям. Однако тот же самый человек будет меньше гордиться своим достижением, если осознает, что этим он обязан отцу — владельцу компании, а не собственному дарованию. Если бы он не был назначен на эту должность, то мог бы оправдать это недостаточным образованием.

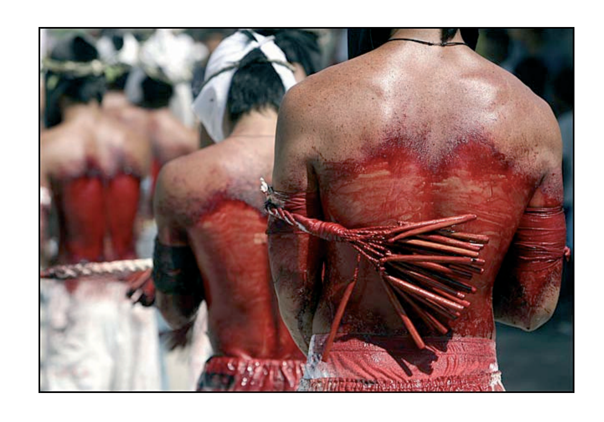
Охранника же этой фирмы как человека, занимающего позицию стороннего наблюдателя, все это в целом мало волнует.

Самоответ. А. Бандура считал, что широкий спектр поведения человека регулируется с помощью реакций самооценки, выражаемых в форме удовлетворенности собой, гордости своими успехами, неудовлетворенности и самокритики. Таким образом, третий компонент, вовлеченный в поведенческое саморегулирование, касается процессов *самоответа,* в особенности результатов самооценки. При прочих равных условиях позитивная самооценка поведения приводит к поощряющему типу реагирования, а негативная оценка – к наказывающему. Более того, как отмечал А. Бандура: «реакции самооценки приобретают и сохраняют критерии поощрения и наказания в зависимости от реальных последствий. Люди обычно удовлетворены собой, если испытывают гордость от своих успехов, но недовольны собой, когда что-то осуждают в себе».

Вместе с тем существуют ситуации, когда люди отказываются поощрять себя или становятся более требовательными к себе, хотя никто не принуждает их к этому, или наказывают себя. Как отмечал А. Бандура, эти ситуации требуют дополнительного изучения, и пока могут быть объяснены на уровне гипотез.

Самонаказание. С социально-когнитивной точки зрения, люди склонны тревожиться и осуждать себя, когда нарушают свои внутренние нормы поведения. В ходе социализации они могут неоднократно переживать такую последовательность событий: проступок – внутренний дискомфорт – наказание – облегчение. В этом случае действия, не соответствующие внутренним нормам поведения, могут вызывать тревожные предчувствия, чувство вины и самоосуждение, не проходящие до тех пор, пока не наступит наказание.

Наказание, в свою очередь, не только кладет конец страданиям от проступка и его возможных социальных последствий, но также направлено на то, чтобы вернуть одобрение других людей. Таким образом, самонаказание избавляет человека от внутреннего дискомфорта, негативных переживаний и дурных предчувствий, которые могут длиться дольше и переноситься



Самонаказание

более тяжело, чем само наказание. Реакции самонаказания сохраняются долго, так как они смягчают душевную боль и ослабляют внешнее наказание. Осуждая себя за недостойные в моральном отношении поступки, люди перестают терзаться из-за прошлого поведения.

Самокритика может также уменьшить терзания по поводу неправильного или разочаровывающего поведения. Другая причина использования самокритики – то, что она часто является эффективным средством уменьшить негативные реакции других. Иначе говоря, когда есть вероятность, что определенные поступки приведут к дисциплинарным мерам, самонаказание может оказаться меньшим из двух зол. И наконец, вербальное самонаказание может использоваться с целью услышать похвалу от других. Осуждая и принижая себя, индивид может вынудить других людей высказаться по поводу его положительных качеств и способностей и заверить, что ему нужно постараться и все будет хорошо.

ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ

Г. Остер

Если ждет вас наказанье
За плохое поведенье,
Например, за то, что в ванной
Вы свою купали кошку,
Не спросивши разрешенья
Ни у кошки, ни у мамы,
Предложить могу вам способ,
Как спастись от наказанья.
Головою в пол стучите,
Бейте в грудь себя руками
И рыдайте, и кричите:
«Ах, зачем я мучил кошку!?
Я достоин страшной кары!
Мой позор лишь смерть искупит!»
Не пройдет и полминуты,
Как, рыдая вместе с вами,
Вас простят и, чтоб утешить,
Побегут за сладким тортом.
И тогда спокойно кошку
Вы за хвост ведите в ванну,
Ведь наябедничать кошка
Не сумеет никогда.

Хотя самонаказание может положить конец тревожным мыслям или, по крайней мере, ослабить их, оно также может усилить личный дискомфорт. Действительно, чрезмерное или длительное самонаказание, основанное на излишне строгих нормах самооценки, может вызвать хроническую депрессию, апатию, ощущение никчемности и отсутствия цели. Поведение, являющееся источником внутреннего дискомфорта, может также способствовать развитию различных форм психопатологии. Например, люди, постоянно чувствующие собственную неадекватность и испытывающие неудачи, могут стать алкоголиками или пристраститься к наркотикам, таким образом пытаясь совладать с окружением. Другие могут защитить себя от самокритики, уйдя в мир грез, где они получают в несбыточных фантазиях то, что недостижимо в реальности. А. Бандура полагал, что неадаптивное поведение — это результат излишне строгих внутренних норм самооценки.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Вопрос 1. В психодинамической теории **поведение**:

а) есть присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психологической) активностью;

б) есть результат борьбы и компромиссов между потребностями, мотивами, влечениями и конфликтами;

в) есть исполнительное звено высшего уровня взаимодействия целостного организма с окружающей средой;

г) целенаправленная система последовательно выполняемых действий человека, от которых зависит сохранение и развитие его жизни, удовлетворение потребностей, достижение целей.

Вопрос 2. В психодинамической теории **характеристиками влечения** являются:

а) напряжение, активность, разрядка, удовольствие;

б) напряжение, оценка, насыщение, сублимация;

в) источник, цель, объект, стимул;

г) импульс, восприятие, манипуляция, консуммация.

Вопрос 3. В психодинамической теории такие ошибочные действия, как **запрятывание, затеривание и ошибки-заблуждения** относятся:

а) к первой группе ошибочных действий;

б) ко второй группе ошибочных действий;

в) к третьей группе ошибочных действий;

г) к четвертой группе ошибочных действий.

Вопрос 4. В психодинамической теории **влечения** – это:

а) психические образы телесных потребностей, выраженные в виде фантазий;

б) психические образы телесных потребностей, выраженные в виде желаний;

в) психические образы телесных потребностей, проявляющиеся в виде символов в сновидениях;

г) психические образы телесных потребностей выраженные в виде сексуальной и агрессивной активности.

Вопрос 5. В психодинамической теории **модель редукции влечения** построена на:

а) принципах детерминизма и гомеостазиса;

б) принципах целостности организма и стремления к удовольствию;

в) принципах гомеостазиса и гедонизма;

г) принципах примата бессознательного над сознательным.

Вопрос 6. В теории поля **личность** – это:

а) индивид как субъект отношений и сознательной деятельности;

б) сочетание наиболее ярких и заметных характеристик индивидуальности;

в) устойчивая система социально значимых черт, характеризующих индивида как человека, принадлежащего тому или иному окружению;

г) система, состоящая из многочисленных непересекающихся друг с другом областей.

Вопрос 7. В теории поля **намерение** – это:

а) сознательное решение, выполняющее функцию побуждения и планирования поведения и деятельности человека;

б) напряженная система, которая разряжается и исчезает только после достижения цели;

в) сознательное стремление завершить действие в соответствии с намеченной программой, направленной на достижение предполагаемого результата;

г) особое функциональное образование психики, возникающее в итоге акта целеполагания.

Вопрос 8. В теории поля **область** с повышенным по сравнению с другими областями напряжением обозначается как:

а) сенсомоторная зона;

б) квазиспособность;

в) истинная потребность;
г) напряженная система.

Вопрос 9. В теории поля **уравновешивание** напряжения с соседними областями достигается посредством (два правильных ответа):
а) переструктурирования когнитивного поля;
б) сенсомоторной активности;
в) использования механизмов защит;
г) диффузии напряжения.

Вопрос 10. В теории поля **динамическим компонентом** модели окружения являются:
а) позитивные и негативные потребности;
б) позитивные и негативные квазиспособности;
в) позитивные и негативные результаты действий;
г) позитивные и негативные валентности предметов или объектов.

Вопрос 11. В теории классического обусловливания **респондентное** поведение – это:
а) внешняя, наблюдаемая часть поведения, которую можно связать с событиями окружающей среды;
б) определенное действие, вызванное известным стимулом, который предшествует ему во времени;
в) целенаправленные действия, сопровождающиеся особого рода «обратной связью» — рефлексивностью;
г) действие, состояние, процесс, возникающие на какое-либо воздействие, раздражитель, впечатление.

Вопрос 12. В теории классического обусловливания изначально нейтральный стимул начинает вызывать **реакцию** благодаря:
а) появлению физиологических потребностей;
б) ассоциативной связи со стимулом, который автоматически вызывает схожую реакцию;
в) наличию «обратной связи»;
г) дополнительному раздражению рецепторов.

Вопрос 13. В теории классического обусловливания **безусловный рефлекс** отличается:
а) постоянной связью между стимулом и реакцией;
б) временной связью между стимулом и реакцией;

в) последовательной связью между стимулом и реакцией;

г) попеременным раздражителем рецепторов.

Вопрос 14. В теории классического обусловливания **условный рефлекс** отличается:

а) постоянной связью между стимулом и реакцией;

б) временной связью между стимулом и реакцией;

в) последовательной связью между стимулом и реакцией;

г) попеременным раздражителем рецепторов.

Вопрос 15. К **феноменам** классического (респондентного) обусловливания относятся:

а) позитивное и негативное поощрение, позитивное и негативное наказание;

б) первичное и вторичное подкрепление, генерализация и различение стимулов;

в) генерализация, дифференцировка, угашение и самопроизвольное восстановление.

г) условный и безусловный стимулы, условная и безусловная реакции.

Вопрос 16. В теории оперантного обусловливания **реакция** — это:

а) внешняя, наблюдаемая часть поведения, которую можно связать с событиями окружающей среды;

б) определенное действие, вызванное известным стимулом, который предшествует ему во времени;

в) целенаправленные действия, сопровождающиеся особого рода «обратной связью» — рефлексивностью;

г) действие, состояние, процесс, возникающие на какое-либо воздействие, раздражитель, впечатление.

Вопрос 17. В теории оперантного обусловливания **оперантами** называются:

а) рефлекторные реакции;

б) ассоциативные связи между реакциями организма и событиями окружающей среды;

в) реакции, которые возникают в самом организме;

г) реакции, которые возникают на стимулы внешней среды.

Вопрос 18. В теории оперантного обусловливания **оперантное поведение** – это:

а) целенаправленные действия, сопровождающиеся особого рода «обратной связью» – рефлексивностью;

б) определенное действие, вызванное известным стимулом, который предшествует ему во времени;

в) действия, результаты которых определяют тенденцию повторить данное поведение в будущем;

г) действие, состояние, процесс, возникающие на какое-либо воздействие, раздражитель, впечатление.

Вопрос 19. В теории оперантного обусловливания, если организм подкрепляется на основе какого-то среднего предопределенного числа реакций, то это режим подкрепления с:

а) постоянным соотношением;

б) постоянным интервалом;

в) вариативным соотношением;

г) вариативным соотношением.

Вопрос 20. В теории оперантного обусловливания, если вызывающее неприятные ощущения и переживания подкрепляющее средство устраняется после получения желательной реакции, то результат:

а) положительное наказание;

б) отрицательное наказание;

в) положительное поощрение;

г) отрицательное поощрение.

Вопрос 21. В социально-когнитивной теории **поведение** определяется:

а) системой внешних поощрений;

б) системой внешних наказаний;

в) режимами подкрепления с различными соотношениями и интервалами;

г) предвиденными последствиями.

Вопрос 22. В социально-когнитивной теории **научение** осуществляется посредством механизмов:

а) ассимиляции и аккомодации;

б) рефлексии и антиципации;

в) имитации и идентификации;

г) подражания и генерализации.

Вопрос 23. В социально-когнитивной теории к **основным процессам научения** относятся:

а) процессы восприятия, внимания, память и мышление;

б) процессы восприятия, переработки информации, эмоциональное и мотивационное реагирование;

в) процессы внимания и сохранения, моторно-репродуктивные и мотивационные процессы;

г) процессы внимания, памяти, воспроизведения и использования.

Вопрос 24. В социально-когнитивной теории, когда наблюдатель видит действие модели с результатом, который он осознает как результат предшествующих действий модели, называется:

а) косвенное подкрепление;

б) предвиденные последствия;

в) антиципация;

г) научение через моделирование.

Вопрос 25. В социально-когнитивной теории процесс саморегулирования включает процессы:

а) самовнушения, самонаблюдения, самоорганизации;

б) самонаблюдения, самооценки, самоответа;

в) самонаблюдения, самосознания, самообладания;

г) самоорганизации, самооценки, самосохранения.

Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ
1	б	6	г	11	б	16	а	21	г
2	в	7	б	12	б	17	в	22	в
3	в	8	г	13	а	18	в	23	в
4	б	9	б	14	б	19	г	24	а
5	в	10	г	15	в	20	г	25	б

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Психология активности и поведения как раздел психологии является фундаментальной научной дисциплиной, которая опирается на результаты теоретических и экспериментальных исследований, выявляющих наиболее общие психологические закономерности, методологические и теоретические принципы, методы, основные понятия и категории психологии человека как действующего субъекта.

Основная цель изучения дисциплины «Психология активности и поведения» – сообщить будущим специалистам-психологам знания о классических и современных направлениях психологической науки, разрабатывающих проблемы активности и поведения.

Задачи курса:

Ознакомить студентов с понятиями «активность» и «поведение» в психологии.

Рассмотреть проблему поведения в психоанализе.

Ознакомить студентов с объяснением модели поведения в теории поля.

Изложить теоретические и методические подходы к проблеме поведения в теориях научения.

Рассмотреть проблему поведения с точки зрения социально-когнитивистского подхода.

Программа курса строится с опорой на такие дисциплины, как «Физиология поведения», «Общая психология», «История психологии», «Психология личности», «Методология, теория и методы психологических исследований».

В результате изучения данной дисциплины студент **должен знать**:

– методологические и теоретические подходы к проблеме человеческого поведения;

– основные категории психологии активности и поведения в различных психологических школах;

– особенности и закономерности протекания поведенческой активности;

– основные факторы детерминации человеческого поведения;

– виды и единицы активности;

– классификацию ошибочных действий;

– экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля;

– принципы классического и оперантного обусловливания;

– основные процессы научения через наблюдение.

В результате изучения данной дисциплины студент **должен уметь**:

– сопоставлять и анализировать научные основания различных психологических направлений;

– распознавать и объяснять причины поведения человека;

– определять локализацию детерминант человеческого поведения;

– проводить поведенческий анализ;

– находить различия в поведении в зависимости от типа проблемных областей;

– выявлять источник ошибочных действий;

– использовать различные режимы подкрепления поведения;

– использовать позитивное и негативное подкрепление.

Учебным планом отводится на изучение дисциплины «Психология активности и поведения» 207 часов, из них 102 часа аудиторных занятий: лекций — 56 часов, семинарских занятий — 46 часов.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА

№ п. п.	Название темы	Всего часов	В том числе	
			лекции	**семинары**
1.	Проблема активности в психологии		4	2
2.	Проблема поведения в психоанализе		4	4
3.	Проблема поведения в теории поля: модель личности		4	2
4.	Проблема поведения в теории поля: модель окружения		6	2
5.	Проблема поведения в теории поля: поведение как функция от ситуации		6	6
6.	Экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля		6	6
7.	Проблема поведения в теориях научения: теория респондентного обусловливания		6	6
8.	Проблема поведения в теориях научения: теория оперантного обусловливания		6	6
9.	Проблема поведения в социально-когнитивной теории: истоки поведения		6	6
10.	Проблема поведения в социально-когнитивной теории: предшествующие и последующие детерминанты		8	6
	ВСЕГО часов	**102**	**56**	**46**

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Тема 1. ПРОБЛЕМА АКТИВНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ

Понятие активности. Произвольная и непроизвольная активности. Единицы активности. Нормативность и индивидуальность активности. Допустимые возможности. Дискриптивная (наглядная) норма. Инъюктивная норма. Параметры личностной детерминации действия. Закономерности взаимосвязанности личностных и ситуативных детерминант. Различия в поведении в зависимости от типа проблемных областей. Индивид и ситуация: локализация причинности поведения. Взаимодействие индивида с ситуацией. Взаимодействие как процесс взаимовлияния. Поведение: ситуация и действие.

Тема 2. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ПСИХОАНАЛИЗЕ

Понятие поведения в психоанализе. Влечения – движущая сила поведения. Модель редукции влечений. Характеристики влечений: источник, цель, объект, стимул. Закономерности проявления влечений. Ошибочные действия. Классификация ошибочных действий. Роль намерения в ошибочных действиях. Характеристика ошибочных действий. Механизмы возникновения ошибочных действий. Воспоминания детства и покрывающие воспоминания. Случайные и симптоматические действия. Комбинированные ошибочные действия.

Тема 3. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ ПОЛЯ: МОДЕЛЬ ЛИЧНОСТИ

Основные понятия теории поля. Уравнение поведения. Модель личности: понятия области, границы, напряженной системы. Взаимозависимость поведения: уменьшение простой взаимозависимости (диф-

ференциация двигательной системы, взаимозависимость внутренних областей личности и ее двигательных областей, взаимозависимость в пределах внутренних областей личности, взаимозависимость личности и окружения), изменение организационной взаимозависимости (организация двигательной системы, организация двигательной системы со стороны внутренних областей личности, организация внутренних областей личности, организация психологического окружения). Степень дифференциации динамического целого. Единство целого и его дифференциации. Стратификация: центральные и периферические слои, внешние и внутренние слои. Разнородность и многообразие состояний целого. Степень иерархической организации. Организационное единство целого. Тенденция к уравновешиванию: динамическая прочность границ и относительная отъединенность психических напряженных систем. Понятие валентности.

Удовлетворение и изменение потребностей. Потребности и квазипотребности. Возникновение квазипотребностей в результате акта намерения. О влиянии времени на действенность намерения. Резкое прекращение действенности намерения после завершения действия. Действенность намерения при отсутствии предварительно установленного соответствующего случая и способа выполнения. Ненаступление соответствующего случая. Возобновление прерванных действий. Забывание намерения. Условия возникновения намерения. Преднамеренное действие, волевое (управляемое) и импульсивное (полевое) действие. Полевое поведение. Запоминание законченных и незаконченных действий.

Тема 4. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ ПОЛЯ: МОДЕЛЬ ОКРУЖЕНИЯ

Модель окружения. Индивид, окружающая среда и психологический закон. Структура окружения и потребности. Область свободы передвижения. Когнитивная структура жизненного пространства (дифференциация параметров жизненного пространства, регрессия). Местоположение индивида внутри области и вне ее (местоположение, соседство областей и передвижение; «адаптация» к ситуации; групповая принадлежность). Изменение когнитивной структуры (проблемы обходного пути и инсайта; научение и ориентация).

Силы и поле сил. Фундаментальные свойства силового поля (направление, величина, точка приложения). Взаимодействие сил

и конфликт. Состояние напряжения. Индуцированные валентности. Поведение как функция от поля в данный момент времени.

Научение как изменение когнитивной структуры: дифференциация неструктурированных областей, переструктурирование, временная перспектива. Научение как изменение ценностей и валентностей: научение и силы, навязывающие индивиду то или иное поведение, изменения ценностей и валентностей (изменения ценностей и смысла, научение и уровень притязаний).

Тема 5. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ ПОЛЯ: ПОВЕДЕНИЕ КАК ФУНКЦИЯ ОТ СИТУАЦИИ

Потребности, силовые поля и когнитивная структура. Удовлетворение потребностей: путем достижения исходной цели; замещающее удовлетворение (замещающая ценность, подобие и степень трудности; замещение на уровне воображения; замещающая ценность и когнитивные процессы; замещающая валентность в игре и неигровой ситуации). Изменение потребностей: воздействие на потребности со стороны сдерживающих сил (настойчивость, трудность, приводящая к усилению потребности); психологическое насыщение; намерение; потребности как составляющие более широких потребностей (зрелость притязаний, уровень притязаний, условия переживания успеха и неудачи, факторы, определяющие уровень притязаний); индуцированные потребности (эгоизм и альтруизм, подчинение и социальное давление, принятие чужих целей, потребности индивида как члена группы).

Ситуация интереса к делу. Требования с угрозой наказания: вид и локализация побудительности. Общая характеристика конфликта. Стремление к бегству. Внешние барьеры. Принудительный характер ситуации. Ситуации наказания, не имеющие барьеров. Состояние напряженности. Течение процесса в ситуации наказания: выполнение требования; принятия наказания; действие, направленное на барьер; борьба; уход в себя, упрямство; бегство в ирреальность, аффективный взрыв.

Требования с перспективой вознаграждения: вид и локализация побудителей и барьеров; сравнение целостной ситуации в случаях награды и наказания; способы поведения в ситуации награды; комбинация награды и наказания. Запрет с угрозой наказания. Отступление. Запрет с перспективой вознаграждения. Награда, наказание и изменение интереса.

Тема 6. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ РАБОТЫ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В РАМКАХ ТЕОРИИ ПОЛЯ

Эффект Б. Зейгарник – М. Овсянкиной. Возобновление и удержание. Величина коэффициента, кривая частоты воспроизведения незаконченных и законченных заданий.

Внешне законченное, но внутренне незавершенное действие (субъективно неготовые задания, задания, результатами выполнения которых испытуемый остался не удовлетворен, действия сомневающихся испытуемых, задания с несколькими возможными заданиями, интересные и неинтересные задания). Внешне неготовые, но внутренне законченные задания (частичное выполнение как замещение полного выполнения, испытуемые-отказники, задания, разрушаемые прерыванием со стороны экспериментатора). Продолжающиеся действия с четким концом (постоянство значений коэффициента, структура продолжающихся действий и действий с четким концом, промежуточные типы действий).

Прерывание на стадиях работы. Истинные потребности, стоящие за напряжением потребностного типа (честолюбие, проверка своих возможностей, опыты, лишенные для испытуемого значимости). Утомление и нервное состояние испытуемых. Индивидуальные различия (устойчивость результатов, дети и взрослые, различные типы детей, взрослые, похожие на детей).

Последствия незавершенных действий (напряженная система, подразделение областей, особенности материала). Замещающие действия. Психологическое пространство и сила валентности.

Тема 7. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИЯХ НАУЧЕНИЯ: ТЕОРИЯ РЕСПОНДЕНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Детерминация поведения. Принципы респондентного обусловливания. Стимульно-реактивная схема поведения. Сущность бихевиоризма. Предсказание как основная задача бихевиоризма. Размыкание условнорефлекторных связей. Бихевиористское понимание мышления.

Феномены респондентного обусловливания: генерализация, дифференцировка, угашение, самопроизвольное восстановление. Эксперименты по формированию условных эмоциональных реакций

(Д. Уотсон и Р. Райнер). Эксперименты с Альбертом. Этапы формирования условных эмоциональных реакций. Генерализация условных эмоциональных реакций. Влияние фактора времени на обусловленные эмоциональные реакции. Устранение обусловленных эмоциональных реакций.

Молекулярное (Д. Уотсон) и молярное (Э. Толмен) определение поведения. Описательные свойства поведения как молярного феномена (направленность на цель, целевой объект или целевую ситуацию, средства для достижения цели, селективность). Понятия «стимулирующий агент», «поведение-объект», «поведение-акт», «поведение – внутренний сигнал».

Тема 8. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИЯХ НАУЧЕНИЯ: ТЕОРИЯ ОПЕРАНТНОГО ОБУСЛОВЛИВАНИЯ

Процесс оперантного обусловливания. Первичное и вторичное подкрепления. Генерализация и различение стимулов. Режимы подкрепления: с постоянным соотношением, с постоянным интервалом, с вариативным соотношением, с вариативным интервалом. Позитивное и негативное подкрепления. Контроль поведения посредством аверсивных стимулов. Научение как процесс. Причины возникновения научения (подкрепление, уровень мотивации, сложность процесса ответной реакции). Условия угасания и восстановления реакций. Зависимость скорости формирования ответной реакции и степени ее исчезновения от временного промежутка подкрепления. Комплексное научение (предпочтение, выбирание, различение, согласование). Суеверное поведение.

Тема 9. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНОЙ ТЕОРИИ: ИСТОКИ ПОВЕДЕНИЯ

Взаимодействие индивида и ситуации. Критика бихевиоризма. Отличительные особенности и теории социального научения. Научение через ответные последствия: информационная, мотивационная и подкрепляющая функции. Научение через моделирование. Основные процессы научения через моделирование (процессы внимания, процессы сохранения, моторно-репродуктивные процессы, мотивационные процессы). Эволюционный анализ моделирования

(имитация и идентификация). Сравнительный анализ моделирования. Локус ответной интеграции. Роль подкрепления. Передача ответной информации. Абстрактное и креативное моделирование.

Тема 10. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНОЙ ТЕОРИИ: ИСТОКИ ПОВЕДЕНИЯ: ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ

Символическое ожидаемое научение. Косвенное ожидаемое научение. Функции самовозбуждения. Взаимосвязь прогнозирующих стимулов и усвоенных антиципирующих реакций. Программа модификации поведения. Способы управления функциями организма. Иерархическое развитие побуждений. Внешние и внутренние побуждения. Воздействие внешних вознаграждений на внутреннюю мотивацию. Косвенное подкрепление и наказание. Поучительное наказание и средства сдерживания. Сравнительная эффективность прямых и косвенных последствий (эффекты научения и мотивационные эффекты). Объяснение косвенного подкрепления (информационная и мотивационная функции, функция оценки и восприимчивости к влиянию). Составляющие компоненты процесса саморегуляции (исполнение, оценочные процессы, самоответ). Установление саморегулятивных функций. Стандарты самовознаграждения. Самооценка. Регуляция поведения посредством самопродуцируемых последствий. Поддержание системы самоподкрепления. Детерминанты самонаказания. Освобождение от самооценочных последствий.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Виды и единицы активности.
2. Нормативность и индивидуальность.
3. Параметры личностной детерминации действия.
4. Закономерности взаимосвязанности личностных и ситуативных детерминант. Различия в поведении в зависимости от типа проблемных областей.
5. Индивид и ситуация.
6. Взаимодействие индивида с ситуацией.
7. Взаимодействие как процесс взаимовлияния.
8. Поведение: ситуация и действие.
9. Проблема поведения в психоанализе.
10. Влечения – движущая сила поведения.
11. Характеристики влечений.
12. Закономерности проявления влечений.
13. Классификация ошибочных действий. Условия возникновения ошибочных действий.
14. Объяснение ошибочных действий.
15. Ошибочные действия как психический феномен. Интерференция намерений.
16. Нарушенное и нарушающее намерения.
17. Характеристика первой группы ошибочных действий. Механизмы возникновения. Особенности проявления.
18. Характеристика второй группы ошибочных действий. Механизмы возникновения. Особенности проявления.
19. Характеристика третьей группы ошибочных действий. Механизмы возникновения. Особенности проявления.
20. Повторяющиеся, комбинированные, случайные и симптоматические действия.
21. Основные понятия теории поля.

22. Модель личности.

23. Модель окружения.

24. Экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля: последствия незавершенных действий (поведенческие индикаторы, напряженная система, подразделение областей, особенности материала).

25. Экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля: замещающие действия (сходство заданий, уровень сложности задачи, цель действия, степень реальности замещающих событий, соотношение валентностей прерванного и замещающего действий).

26. Экспериментальные работы, выполненные в рамках теории поля: психологическое расстояние и сила валентности (исход действий, психологическая значимость ситуаций, связь психологического расстояния и валентности).

27. Теория классического (респондентного) обусловливания.

28. Принципы классического обусловливания.

29. Феномены респондентного обусловливания.

30. Респондентное обусловливание эмоциональных реакций.

31. Модификация схемы респондентного обусловливания.

32. Теория оперантного обусловливания. Метод проб и случайного успеха.

33. Процесс оперантного обусловливания. Научение через кормушку.

34. Типы подкреплений. Генерализация и различение стимулов.

35. Режимы подкрепления.

36. Виды подкрепления.

37. Контроль поведения посредством аверсивных стимулов.

38. Социально-когнитивная теория поведения. Взаимный детерменизм. Предвиденные последствия. Саморегуляция и познание в поведении.

39. Научение через моделирование.

40. Основные процессы научения через наблюдение.

41. Подкрепление в научении через наблюдение. Косвенное обусловливание.

42. Самоподкрепление.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. *Бандура, А.* Теория социального научения. СПб. : Евразия, 2000.

2. *Зейгарник, Б.* Запоминание законченных и незаконченных действий // Динамическая психология : избр. труды. М. : Смысл, 2001.

3. *Левин, К.* Влияние сил окружающей среды на поведение и развитие ребенка // Динамическая психология : избр. труды. М. : Смысл, 2001.

4. *Левин, К.* Намерение, воля, потребность // Динамическая психология : избр. труды. М. : Смысл, 2001.

5. *Левин, К.* Психологическая ситуация награды и наказания // Динамическая психология : избр. труды. М. : Смысл, 2001.

6. *Левин, К.* Теория поля в социальных науках. М., 2000.

7. *Секун, В. И.* Психология активности. Минск : Адукацыя і выхаванне, 1996.

8. *Толмен, Э. Ч.* Бихевиоризм и небихевиоризм // Хрестоматия по истории психологии / под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. М., 1980.

9. *Уотсон, Д.* Поведение как предмет психологии (бихевиоризм и небихевиоризм) // Хрестоматия по истории психологии / под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. М., 1980.

10. *Фрейд, З.* Введение в психоанализ : лекции (лекции 1, 2, 3, 4). М., 1989.

11. *Фрейд, З.* Психопатология обыденной жизни / Психология бессознательного. М. : Педагогика, 1990.

12. *Фурманов, И. А.* Социально-психологические проблемы поведения : курс лекций. Минск : БГУ, 2001.

13. *Хекхаузен, Х.* Мотивация и деятельность. Т. 1. М., 1986.

14. *Чалдини, Р., Кенрик, Д., Нейберг, С.* Новейшая психологическая энциклопедия // Законы и тайны поведения человека. Психологический атлас поведения человека. СПб., 2008.

15. *Янчук, В. А.* Введение в современную социальную психологию. – Минск : АСАР, 2005.

16. *Skinner, B. F.* “Superstition” in the pigeon // Journal of Experimental Psychology. 1947.

17. *Skinner, B. F.* Are theories of learning necessary? // Psychological Review. 1950.

18. *Skinner, B. F.* Two types of conditioned reflex and a pseudo type // Journal of General Psychology.
19. *Tolman, E. C.* A new formula for behaviorism // Psychological Review. 1922. № 29.
20. *Watson, J. B., Rayner, R.* Conditioned emotional reactions // Journal of Experimental Psychology. 1920. № 3(1).
21. *Watson, J. B.* Psychology as the Behaviorist Views it // Psychological Review. 1913. № 20.

Дополнительная

1. *Зейгарник, Б. В.* Теория личности К. Левина. М., 1981.
2. *Первин, Л., Джон, О.* Психология личности: Теория и исследования. М., 2011.
3. *Фан, Мин Хак.* Поведение и деятельность. М., 2003.
4. *Холл, К. С., Линдсей, Г.* Теория личности. М., 2008.
5. *Хьелл, Л., Зиглер, Д.* Теории личности. СПб., 1977.

ПСИХОЛОГИЯ АКТИВНОСТИ И ПОВЕДЕНИЯ

Типовая учебная программа

Учебное издание

Фурманов Игорь Александрович

ПСИХОЛОГИЯ АКТИВНОСТИ И ПОВЕДЕНИЯ

Курс лекций

Ответственный за выпуск *Е. А. Логвинович*

Дизайн обложки *Т. А. Малько*
Технический редактор *Т. К. Раманович*
Компьютерная верстка *О. Л. Рачковской*
Корректор *Т. В. Атрошкевич*

Электронный ресурс 6,81 Мб
Режим доступа : http://www.elib.bsu.by, ограниченный.

Белорусский государственный университет.
ЛИ № 02330/0494425 от 08.04.2009.
Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.